Беларусь прекращает импорт столовых вин из Старого и Нового света. Стр. 12

БелГазета

19 МАРТА 2007г., понедельник | 11 (581)

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК. ИЗДАЕТСЯ С АВГУСТА 1995г. ИЗДАТЕЛЬ - ООО «БелГазета». По сентябрь 2005г. еженедельник выходил под названием «Белорусская газета». Переименован во исполнение указа президента РБ N 247 от 31.05.2005г.

В НОМЕРЕ:

Подписные индексы: для граждан - 63226, для организаций - 632262

ISSN 1684-4742



ОКНА ЗАКАЗЫВАЛИ?

Перед Беларусью открыто *«большое окно возможностей»*

Диалог между официальным Минском и Европой, о котором так много говорилось, де-факто начался. 15 марта в зале заседаний Национальной библиотеки состоялся семинар «Изучение возможностей для Республики Беларусь в рамках европейской политики добрососедства», собравший в одном зале депутатов, чиновников, губернаторов и ОБСЕ. Оппозиции в происходящем была отведена роль слушателей, что, впрочем, не помешало ей подключиться к дискуссии и накалить ситуацию до предела. Главный итог этого раунда диалога: никто никого не побил.

Виктор МАРТИНОВИЧ



Ута Цапф демонстрирует широту взгляда на перспективы диалога между Беларусью и Евросоюзом

Photo.ByMedia.net

Договоренность о семинаре была достигнута еще в 2004г., но тогда Европа условием его проведения называла изменения в Избирательном кодексе. Изменения не внесены, но семинар состоялся. Когда организатора семинара, немецкого депутата, председателя рабочей группы по Беларуси в Парламентской ассамблее ОБСЕ **Уту Цапф** в кулуарах библиотеки спросили, почему это произошло и нужно ли было так поступать, она ответила: нужно. *«В отношениях между странами и организациями не все происходит одномоментно,* - сказала г-жа Цапф. - *Нужно двигаться вперед, шаг за шагом. Каждому государству требуется свое время для решения вопросов, например внесения изменений в Избирательный кодекс. Надеюсь, мы еще вернемся к этой проблеме позже».*

За день до открытия мероприятия в Минске были задержаны председатель партии БНФ **Винцук Вячорка** и один из организаторов палаточного городка на Октябрьской площади в марте 2006г. **Вячеслав Сивчик.** Ожидалось, что их посадят на 15 суток за то, что Сивчик якобы справлял естественные надобности в общественном месте, а Вячорка, как и положено языковеду, якобы прилюдно ругался матом. Но вечером 14 марта Вячорку и Сивчика выпустили, предварительно вручив повестки в суд на 23 марта. Таким образом, по меньшей мере два человека в Беларуси могут испытывать острое чувство благодарности к Цапф до самого 23 марта.

Окончание на стр. 7

«БелГазета» ЗА ДВЕ МИНУТЫ



ТЕМА НЕДЕЛИ: Добрая Ута, страна!

Очередной тур «широкого общественного диалога», имевший неосторожность приключиться 15 марта в Минске, не вызвал заметного интереса в обществе. Семена демократии прицельно падают на разрыхленную еще Хансом-Георгом Виком белорусскую почву, но плодов принести никак не могут. **Не стоит иронизировать над *«диалогом во имя диалога»*: втягивая власти РБ в малосодержательное, но имеющее продолжение общение, Европа, видимо, действительно пытается навести мосты с белорусским истеблишментом. Стр. 8**

«Я уверен, что большинство трудящихся белорусов вообще не в курсе, кто она и зачем приехала. Европа хочет добрососедства? Ну и пускай себе хочет дальше - нам-то что. У меня с той же Германией только две ассоциации: оккупанты, убившие моего деда, и VW Passat, на котором езжу. Ее сюда засылают только потому, что у политиков работа такая - языками трепать и делать вид, что они сильно заняты и работают на благо народа. Чиновники, по сути, едят то, что другие зарабатывают. Поэтому единственное, что я бы у нее спросил: «А какой толк от твоих поездок? Поднятие имиджа страны? За вашу теперешнюю репутацию отвечают ваши производители». **Стр. 8**



Анатолий Малофеев стр. 9

ЭКОНОМИКА

В 2007г. темпы роста белорусской экономики сжимаются как шагреневая кожа. Если в январе 2007г. темп прироста ВВП (к аналогичному периоду прошлого года) составил 9,7%, то за два месяца т.г. скорость прироста основного экономического индикатора упала до 9%. Примечательно, что **в последний раз более низкие темпы развития (7%) наше народное хозяйство продемонстрировало в 2003г. Стр. 10**

С предложением создать рабочую группу по оптимизации поставок российских товаров на белорусский рынок и борьбы с «серым» импортом обратились на минувшей неделе к послу РБ в РФ российские представительства крупнейших ТНК, входящих в ассоциацию «РусБренд» - *Unilever, Procter&Gamble, Nike* и др. По некоторым оценкам, от существования параллельных потоков товаров одноименных брендов, а так же наличия в продаже подделок, бюджет Беларуси теряет около 5 млн. евро в год. **Стр. 12**



Александр Суриков стр. 10

ОБЩЕСТВО

«Вполне типичная история. Муж и жена - индивидуальные предприниматели. Работали, заработали на квартиру, построили кафе и несколько торговых точек. Потом у одного из супругов появилась увлеченность кем-то на стороне. *Как это бывает в детективах, появляются прослушивающие устройства, факт измены фиксируется документально. Измена не отрицается. Естественно, тут же возникают вопросы в бизнесе. Совместная собственность - это хорошо, но неплохо бы и определить доли».* **Стр. 25**

РАДОСТИ ЖИЗНИ

Предстоящему 24 марта матчу между национальными футбольными сборными Беларуси и Люксембурга сопутствует одна любопытная деталь. **В последний раз люксембуржцы набирали очки в официальных играх осенью 1995г., миром разойдясь со сборной Беларуси!** Так что потенциально у «карликов» есть неплохой шанс разорвать порочный круг. Но для Пунтуса потеря очков в Люксембурге будет подобна смерти. **Стр. 28**



Наталья Зубачева стр. 27

Сорвалось...

Неожиданное признание сделала руководитель рабочей группы Парламентской ассамблеи ОБСЕ по Беларуси **Ута ЦАПФ (на фото)**, комментируя итоги семинара «Изучение возможностей для Республики Беларусь в рамках европейской политики добрососедства». *«Белорусские депутаты сказали, что на семинаре впервые встретились лицом к лицу с некоторыми представителями оппозиции и были удивлены, что они не похожи на чертей»*, - заявила она в интервью БелаПАН. Испугавшись за отечественных парламентариев, которым до сих пор в противоположном политическом лагере мерещились только черти, «БелГазета» задалась вопросом: что нужно делать, когда грезится разнообразная нечисть? Как избавиться от этих видений? За комментариями мы обратились к руководителю центра парапсихологии и эзотерики **Олегу ЧЕРЕМНЫХ**.



- Нужно быть крайне осторожным даже с произнесением этих сущностей (то, что называется на «б», на «ч» и т.д.), потому что, как только люди начинают о них говорить, эти существа активизируются, чувствуя свою востребованность. И если человека проклинают, бросая ему в спину *«пошел ты к...»*, таким образом к нему цепляют эту сущность. Всем нужно быть осторожнее со своим языком. Сила слова, как и сила мысли, обладает добрыми и злыми намерениями. Мы стараемся в своей работе не называть эти вещи их подлинными именами. Поэтому Ута Цапф, когда говорила это, мягко говоря, не подумала...

Они могут не мерещиться, ***они*** могут действительно появляться, когда у человека пограничное сознание, когда он и не спит, и не бодрствует. Когда человек допивается до такого состояния, он попадает в промежуточную фазу. И ему не мерещится - он действительно начинает видеть эти сущности, как видят их коты, маленькие дети, люди в состоянии наркотического опьянения. У нас была на приеме такая девушка, и слава богу, что мы вытянули ее из этого состояния. Она видела, как возле людей на уровне колена бегают всякие гадости. Потому что она доходила до такого состояния, впадая в которое, люди начинают видеть и прошлое, и будущее, и всю эту нечисть. Процесс выхода из этого состояния сложный, и ничего приятного в нем нет. Выходить логичнее всего в церкви, но священники иногда даже не рискуют браться за это дело.

«...Давайте будем уважительны по отношению к литературе вообще, найдем смелость сказать: *«Что у вас, г-н Бородулин, самое лучшее? Хорошо, оставляем! А это, пожалуйста, - на первый курс филологического факультета, а то пришли уж люди, которые не хуже, чем вы, раскрыли эту тему для школьника. Уступите место другому, более талантливому!»* ...Мы хотим, чтобы у детей был перед глазами положительный герой и примеры истинного служения добру, совести, богу, отечеству. Примеры самопожертвования во имя этих понятий. Зачем школьнику «Кар'ер» Быкова или «Аблава»? Их можно рекомендовать для внеклассного чтения, а школа должна дать мощный патриотический заряд».

Стр. 22

Цифра недели

$237 млн.

Согласно данным, опубликованным «РБК *daily*», нефтяная российско-белорусская война обошлась российским экспортерам в $237 млн. Убытки понесены за счет недопоставки 5,26 млн. т нефти.

• кто бы сомневался

УКРАСИТЬ БЫТ ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ ПРИБОРАМИ

из более чем 50% импортных комплектующих

Крестовый поход белорусского правительства против засилья импорта на внутреннем рынке в самом разгаре, о чем сообщил на минувшей неделе первый вице-премьер Владимир Семашко в интервью «Интерфаксу».

Сергей ЖБАНОВ

Владимир Семашко не ратует за всеобщее импортозамещение, а лишь борется за разумную кооперацию и специализацию в производстве. И такая позиция члена Совмина не вызывает возражений. Так же, как и его разумное желание *«очень много экспортировать, чтобы иметь положительный баланс внешней торговли»*. Хуже другое: в этих целях *«для страны, которая импортирует 85% энергоресурсов»*, придется многие потребительские товары производить внутри республики. И даже в этом случае объема их производства может не хватить, чтобы покрыть постоянно растущее отрицательное сальдо внешнеторгового баланса Беларуси.

Подобная задача значительно проще решается с помощью увеличения иностранных инвестиций, которые исправляют сальдо платежного баланса и способствуют проникновению в страну современных технологий. Но до 2007г. президент убеждал народ, что Беларусь вполне может обойтись без иностранных инвестиций во многих отраслях. И вместо иностранных денег в страну текли нефтедоллары от экспорта нефтепродуктов. Для чего Беларуси приходилось ежегодно увеличивать ввоз сырой нефти из России в объемах, превышающих внутренние потребности в 3,5 раза.

При использовании подобной экспортной стратегии шансов победить отрицательное сальдо у страны - мизер. В то же время сокращение импорта российской нефти в январе 2007г. позволило остановить рост импорта и увеличить экспорт в Россию почти на 24%. Вместо столь простого решения экономической проблемы белорусам предлагают под лозунгом программы импортозамещения полюбить все товары, осваиваемые отечественной индустрией, и избегать иностранных изделий как дорогостоящих.

Дорогими их делают не зарубежные производители, а белорусские таможенные пошлины и всевозможные виды административных барьеров, затрудняющих проникновение этих товаров на отечественный рынок. Но белорусские руководители (видимо, госпредприятий) все равно предпочитают то, что подороже. Семашко тактично отказался комментировать эти симпатии, которые *«уходят в область личных интересов этих руководителей»*.



Дмитрий Брушко

Вице-премьер Владимир Семашко в борьбе с отрицательным сальдо внешней торговли с надеждой смотрит на импортозамещение

Для правильного восприятия сути программы, особенно в части надвигающегося на белорусских потребителей девятого вала отечественной бытовой техники, первый вице-премьер пояснил, что начинать придется с отверточной сборки, *«потом постепенно заниматься заменой импортных составляющих на отечественные»*. Такой путь прошли Корея и Турция. Только что-то ничего не припоминается о корейских или турецких программах импортозамещения. Опять же с ростом отрицательного сальдо в этой концепции не все ясно. Разве можно рассчитывать на улучшение внешнеторгового баланса, завозя импортные комплектующие детали и продавая товар на внутреннем рынке?

Так что не мешало бы посчитать эффективность предлагаемого магистрального направления развития отечественной индустрии. Производство бытовой техники, как известно, становится экономически целесообразным только в случае выпуска более 500 тыс. единиц изделий в год. Поэтому без перспектив экспорта крупные инвестиции в производство подобных товаров не имеют смысла. Если же новый проект правительства ориентирован преимущественно на Россию, то есть риск вновь наступить на старые грабли.

Бытовые товары из Беларуси на российском рынке, насыщенном собственной бытовой электроникой под известными ТМ, ждут еще более жесткие торговые барьеры, чем белорусский сахар. Правила, ограничивающие ввоз товаров из Беларуси, уже давно действуют, и их никто не отменял. Изделие, экспортируемое из РБ в РФ, расценивается как товар из третьих стран и подлежит таможенному налогообложению, если состоит более чем на 50% из иностранных комплектующих.

Но в правительстве уже все решено, по крайней мере, с созданием крупного холдинга бытовой техники, призванного спасти уже действующие предприятия от высоких издержек, сюрпризов жизненного цикла товаров и временных колебаний потребительского спроса на рынке. По словам Семашко, *«если предприятие монокультурное - производит лишь один вид продукции, скажем, только телевизоры или холодильники, или стиральные машины, - оно неизбежно столкнется с такими циклами и, как следствие, со стагнацией»*.

Холдинг под названием «Белорусская бытовая техника», видимо, без труда преодолеет временные рыночные трудности, а заодно - однобокую нефтяную ориентацию белорусского экспорта.

ПРОЧИТАНО

Иван КИСЕЛЕВ. «Взгляд. Деловая газета»

«Американский доллар заканчивает торговую неделю очередным провалом... Последнее снижение курса доллара спровоцировали прогнозы ведущих аналитических центров Америки. Финансисты уверены, что в ближайшем будущем за евро будут давать $1,34... Если опасения независимых экономистов подтвердятся и экономическая статистика окажется слабой, ФРС незачем будет повышать ставку рефинансирования, на которой весь 2006г. продержался доллар. Сейчас Белому дому выгоден слабый доллар. Снижение курса национальной валюты позволит финансовым властям США выровнять макроэкономические дисбалансы, в частности, перекос в сторону импорта. Европейские финансовые власти, напротив, начинают цикл повышения процентной ставки. И это поддерживает курс евро».

Василий СКУРАТОВ. «Рэспубліка»

«Его привезли в райцентр, бросили в каталажку местного РОВД. Несколько дней допрашивали, чтобы заставить подписать признание... Молодой, но очень наглый следователь, не вынимая изо рта бычка, надменно повторял, направляя свет настольной лампы в глаза... Попахивало не таким далеким 37-м годом, когда жизнь человеческая не стоила почти ничего, а раздавить тебя, как муху, в советских застенках мог любой безусый энкавэдэшник. Лампа в глаза, сознавайся, а то хуже будет, полное лишение всяческих прав и никакой презумпции невиновности... Бериевщина да и только».

Наталья ХАРИТОНОВА. «Россия в глобальной политике»

«Перед Россией стоит проблема глобального порядка - выстраивание новой модели взаимоотношений со своими ближайшими соседями в условиях, когда постсоветские политики претендуют на чудесное превращение из объектов мировой политики в ее активных участников. Именно поэтому концепция «ближнего зарубежья» требует значительной корректировки, а может, и концептуального пересмотра... С одной стороны, речь идет о корректировке «виртуального образа», улучшении международного имиджа России, а с другой - о «политике реальной» - обеспечении экономических, политических, военных интересов РФ на постсоветском пространстве. Или, точнее говоря, на бывшем постсоветском пространстве, которое стремительно утрачивает прежнюю субъектность и обретает новую конфигурацию, далеко не во всем соответствующую российским интересам...»

Надежда ДЕКОЛА. «Советская Белоруссия»

«Отныне все виртуальные торговые точки, работающие на нашем рынке, должны располагаться в адресном пространстве белорусской части Интернета. Т.е. никаких com, net и т.д. Адрес сайта интернет-магазина может оканчиваться только на by. Соответствующее постановление Совмина вступает в силу 19 марта. Подтверждением регистрации сайта в зоне by послужит документ, выдаваемый Государственным центром безопасности информации при президенте... Доменные имена интернет-магазинов будут указываться в лицензиях на розничную торговлю. Особенно внимательно планируется подходить к выдаче лицензий владельцам интернет-магазинов, которые занимаются продажей сложной бытовой техники, оргтехники, средств связи и т.д.».

Сергей СКРЕБЕЦ. Официальный сайт Александра Козулина

«Обычно местные доморощенные борцы за «успех и конечную победу» жалуются на то, что масса действительно компетентных эмигрантов, в разное время покинувших Беларусь, не желают иметь с ними ничего общего... Узость взглядов, дилетантство и озабоченность собственным поддержанием на «политическом плаву» намного рельефнее видны из-за границы, где те же демократические либералы оказываются достаточно вменяемыми для ведения жестких и успешных противоборств с авторитарно-популистскими лидерами самых разных мастей. Наши же, облагороженные тяжким грузом всех мыслимых и немыслимых, бездарных и клинически беспомощных поражений, продолжают, как только вылупившиеся гусята, следовать за мамкой-гусыней в лице действующего президента».

«БелГазета» в Интернете: belgazeta.by

«Наши белорусские интересы - создать нормальную жизнь людей. А для этого надо их и оберегать, и охранить. И создать вопросы экономической возможности - себе зарабатывать на жизнь и воспитывать людей. Это с одной стороны. Т.е. блюсти национальные интересы и этим заниматься. Вот нередко наша оппозиция обижается, что ее ущемляют в этом вот, на выборе там, значит, где-то кому-то что-то приписывают, а они вот не могут это. Идите служите людям! У нас мажоритарная система! Ну, вы можете за горло взять каждого избирателя? Ну, это, конечно, наивно, да? Ну, какие-то там могут быть административные ресурсы, но они же не доминируют!»

Стр. 9

●доска подсчёта

О ТЯЖКОМ И ОСОБО ТЯЖКОМ

рассказали представители МВД, МНС и КГК

О 70 годах службы по борьбе с экономическими преступлениями на минувшей неделе говорили представители сразу трех ведомств - МВД, МНС и Департамента финансовых расследований Комитета госконтроля.

Елена АНКУДО

Объединение усилий трех ведомств на пресс-конференции «70 лет на страже экономической безопасности государства» оказалось неслучайным. О пользе взаимодействия напомнил начальник главного управления организации контрольной деятельности МНС **Сергей Каморный**, подчеркнув, что *«при совместных проверках мы достигаем наиболее значимого результата, который помогает вскрывать наиболее криминальные структуры»*.

В одиночку не справиться: в минувшем году зарегистрировано 8 тыс. экономических преступлений, большинство из которых относится к тяжким и особо тяжким. Четверть нарушений - хищения, восьмая часть - взятки, причиненный ущерб - более Br91 млрд.

Особое внимание привлекают операции с нефтепродуктами. По словам начальника управления по борьбе с экономическими преступлениями главного управления криминальной милиции МВД **Виктора Ермакова**, в Беларуси *«наблюдается тенденция к увеличению доли некондиционного топлива, поставляемого коммерческими структурами для нужд предприятий с долей государства»*. Стандартная схема: смешать печное и реактивное топливо с керосином, поставить под видом солярки. Следы вредного топлива обнаружены даже на некоторых АЗС. Но недавний нефтегазовый конфликт с Россией тут ни при чем: по словам Ермакова, *«проблема мошенничества с топливом была и раньше»*.



Замдиректора ДФР КГК Евгений Мочайло: *«Проблему «Джем-банка» удалось локализовать»*

Острые проблемы правоохранителям доставляет сфера строительства, где в минувшем году выявлено 300 преступлений, а также нарушения при выделении земельных участков. Напомнив о недавней взятке в $500 тыс., якобы полученной тремя должностными лицами за преимущество, продемонстрированное при тендере некоему субъекту хозяйствования, Ермаков коснулся инициативы коллег из МВД. По его словам, милиция *«вышла с предложением совершенствовать систему подачи заявлений и получения участка. Сейчас над этим работают, чтобы человек пришел, его выслушали, он отдал деньги. А не так, как было - платил на каждом этапе на протяжении двух лет»*.

Размер взяток вынуждает милиционеров прибегать к оперативным экспериментам, которые порой вызывают нарекания даже со стороны прокуратуры. Но *«преступник берет взятки и работает через посредников»*, а раз так, допустимо следовать мировому опыту, вопрос лишь в том, *«как к этому подойти, чтобы не было провокации»*. Соглашение с Нацбанком позволяет использовать в оперативных экспериментах крупные денежные суммы и внимательно следить, чтобы они не пропали. Поэтому и рвется нередко преступная цепочка на звене посредников, которых задерживают сразу после получения денег.

Комментируя недавно вынесенный приговор руководителям «Джем-банка», замдиректора ДФР КГК **Евгений Мочайло** не стал скрывать, что после судебного решения в работе комбанков *«многое изменилось»*. Как и в деятельности главного банка страны. *«Принципиально изменилась работа надзорных органов Нацбанка*, - поделился наблюдениями Мочайло. - *Они стали работать более профессионально, на упреждение, не ждать, пока проблема вылезет на улицы, как это когда-то случилось с «БелБалтией»*. Нацбанк заслужил поощрение и за то, *«что проблему «Джем-банка» удалось локализовать»*. Что же касается приговора, то это *«главный сдерживающий фактор для должностных лиц других банков, у которых может появиться соблазн совершить что-то подобное»*. Соблазн велик: в 2006г. ДФР инициировал возбуждение 18 уголовных дел в отношении должностных лиц комбанков.

В свою очередь Сергей Каморный признался: в ближайших планах его ведомства не только *«более тщательный выбор объекта проверки»*, но и сокращение числа проверок. Все для того, *«чтобы добросовестный налогоплательщик не подвергался лишним мероприятиям»*. Этой проблемы коснется и новый приказ МНС, который, возможно, опишет даже возможные поощрения добросовестному налогоплательщику.

●«фирменное дело»

ХОЗЯЙКА HUGO BOSS

может сесть на 8 лет

В минувшую субботу суд Ленинского района столицы завершил почти годичные слушания по делу известной минской предпринимательницы Ирины Лозовской и ее брата Александра. В прениях гособвинитель объявил, что *«поддерживает обвинение в полном объеме, слово в слово»*, и попросил суд приговорить Лозовскую к 8, ее брата - к 4 годам колонии с конфискацией имущества.

Елена АНКУДО

Справка «БелГазеты». ГУ предварительного расследования МВД обвинило Лозовскую в совершении ряда тяжких преступлений, в т.ч. направленных на завладение магазинами модной одежды общей площадью 181,9 кв. м. в центре Минска. Их постройкой еще в конце прошлого века занялся директор ООО «Руны» Алесь Суша, в то время - супруг Лозовской. Заключив договоры с немецкими концернами *Hugo Boss* и *Escada*, одежду которых планировалось продавать в магазинах, Суша пригласил в качестве инвесторов компании *Magistr LLC* (США) и *Belafennica* (Финляндия). Вместе с ирландской компанией *Greenarrow Ltd* было создано товарищество, после чего *Greenarrow Ltd* вложила в магазины около $350 тыс. По данным следствия, в связи с прекращением деятельности *Greenarrow* Лозовская инициировала соглашение о переуступке прав по договору об участии в долевом строительстве канадской компании *Percy Business*, возглавив ее белорусское представительство. Вскоре произошла неожиданная смена игроков: право собственности на построенные помещения закрепили за компанией *Percy Business*, фактическими владельцами которой являлись Ирина и Александр Лозовские. Инвесторы *Magistr LLC* и *Belafennica*, Алесь Суша, а также минский предприниматель Дмитрий А., вложивший в магазины около $140 тыс., остались ни с чем. Осознав это, они обратились в милицию.

Вина доказана?

По мнению гособвинителя, передача прав компании *Percy Business* совершена на основании поддельных документов, а закрепление права собственности на магазины - мошенничество. Этой же статьей УК предложено руководствоваться при оценке действий Лозовской, получившей от минского предпринимателя А. около $140 тыс. в обмен на обещания предоставить долю в бизнесе. Гособвинитель усмотрел в действиях обвиняемой хищение имущества «Руны» - торгового оборудования на Br37,8 млн., уклонение от уплаты налогов на Br184,4 млн., а также причинение имущественного вреда без права хищения. Последнее относится к получению *Percy* кредита в $200 тыс. от латвийского *Parex banka*. Поручителем по кредиту выступил «Трастбанк», а в качестве залога фигурировали помещения магазинов.

Этот эпизод вызвал жаркие споры между «Трастбанком» и компанией *Magistr*, заявленных в качестве гражданских истцов. Оба претендуют на помещения, чья стоимость за годы разбирательств по делу Лозовских заметно поднялась. Получив слово в прениях, представители истцов просили суд удовлетворить именно их иск. При этом *Magistr* желает вернуть спорные помещения, а банк - сумму причиненного ему ущерба на $200.668,087. Иск третьего истца - компании «Руны» - самый скромный: ООО надеется на возврат стоимости утраченного оборудования.

Выступления истцов, потерпевшего предпринимателя А. и его представителя фактически повторили речь гособвинителя.

«Прошу освободить меня из тюрьмы»

В последнем слове Ирина Лозовская, известная минскому бомонду еще со времен открытия в Минске в начале 90-х одного из первых магазинов модной одежды «Камила», категорически заявила о своей невиновности.

- Обвинение в присвоении магазинов является недоказанным. Преступления я не совершала. Договор о создании товарищества с фирмой Greenarrow не представлен, поскольку такое товарищество не существовало... По словам представителя компании Magistr, в материалах дела представлены доказательства участия Magistr в строительстве. Представитель перечислил ряд документов, которые, по его мнению, являются доказательством участия компании в строительстве... Однако компания не предоставила ни одной свифтовки... Обвинение в присвоении магазинов базируется исключительно на показаниях Суши. Я заявляю, что они полны противоречий и вызваны злобой и ожесточением, которые он испытывает по отношению ко мне... Суша мог придумать что угодно. Следствие до сих пор заставляет его давать лживые показания. Если говорить о компании Percy, она приобретена вместе с Сущей. С мужем мы работали вместе, и если какие-то права распространяются на меня, они должны распространяться и на него... Мне больше сказать нечего, прошу освободить меня из тюрьмы.

●в фокусе

«КРАМА» ТОЖЕ ПРОТИВ ПОРНОГРАФИИ

Как и Мингорисполком

«Неполиткорректным» музыкантам, чье творчество с июля 2004г. находится под негласным запретом, *«надоело тихо терпеть отказы»*. После очередного запрета на проведение концерта «Крамы» администратор группы Павел Каширин решился *«на создание прецедента»*: на прошлой неделе на стол начальника отдела по делам искусств управления культуры Мингорисполкома легло заявление с просьбой о проведении мероприятия, в котором Каширин потребовал *«дать мотивированный ответ о результатах рассмотрения данного заявления»*.

Ася КАЛИТИНА

Негласный запрет на выступления музыкантов, участвовавших в известном июльском концерте на пл. Бангалор, вот уже несколько лет не позволяет им официально выступать с концертами. Обращаясь в управление культуры Мингорисполкома, отвечающее за выдачу гастрольных удостоверений, группы из т.н. «черного списка» раз за разом получают отказ. *«Но что интересно*, - интересуется юрист **Валентин Стефанович**, - *было ли хоть кому-нибудь из них отказано в письменной форме?»*

В начале прошлой недели он вместе с **Павлом Кашириным** и координатором проекта «Тузін гітоў» **Сергеем Будкиным** отправился к начальнику отдела по делам искусств управления культуры Мингорисполкома **Владимиру Антиповичу**, чтобы попробовать добиться разрешения на проведение майского концерта «Крамы», посвященного выходу нового альбома. Но добиться желаемого не удалось. *«Нам сказали: «Вы же все прекрасно понимаете...» Но на самом деле, так и не объяснили, почему нельзя проводить концерт. Хотя я лично хотел бы знать, на каких основаниях музыканты не могут выступать?»* - комментирует ситуацию Каширин.

Изучив причины отказа в выдаче гастрольного удостоверения, предусмотренные специальным положением о порядке организации гастрольно-концертной деятельности на территории Беларуси, утвержденного Совмином, Стефанович пришел к выводу: *«Если исключить пункты, касающиеся пропаганды насилия, жестокости и порнографии, отказать могут в одном случае: если концерт совпадает с другим запланированным мероприятием, которое проводится в тот же день в этом же здании»*. Есть в положении еще одна расплывчатая формулировка - *«и другие обстоятельства, препятствующие проведению концерта»*. Однако она, по словам Стефановича, требует обязательной письменной расшифровки.

В надежде на письменный ответ юрист составил заявление, в котором гарантировано, что *«во время проведения концерта будут предприняты меры по недопущению пропаганды противозаконных и антиобщественных явлений (пропаганды насилия, жестокости, порнографии, призывов к участию в несанкционированных массовых мероприятиях и т.д.)»*. Теперь чиновники обязаны дать мотивированный ответ. В противном случае, согласно закону об обращении граждан, администратор «Крамы» сможет обратиться в суд и потребовать компенсации морального вреда.

Начальник отдела по делам искусств управления культуры Мингорисполкома Владимир Антипович в телефонном разговоре с корреспондентом «БелГазеты» отказался от любых комментариев.



Администратор «Крамы» Павел Каширин пока не добился разрешения на проведение майского концерта группы: *«Нам сказали: «Вы же все прекрасно понимаете...»*

Позитив

от Виктора **МАРТИНОВИЧА**



ТОЛЬКО ХОРОШИЕ НОВОСТИ

Дай почку, друг, на счастье в лапу мне!

Философ Спиноза, пацаны, утверждал, что вся свобода - внутри человека. А потому даже в крытке нормальный мужик будет чувствовать себя свободным. Ну, понятное дело, абсолютной свободы нет, и если ты шкет, тебя мигом на нижний ярус загонят и с графиком уборки санузла ознакомят. Именно поэтому у нас в камере больше ценят эстетика и моралиста Энтони Шефтсбери, утверждавшего, что человек может быть свободен лишь тогда, когда он не нарушает вселенскую гармонию.

Но наша камера не потому признана образцово исправляющейся, что мы умеем мириться с ограниченностью нашей свободы. Просто мы точно знаем, что внутри каждого из нас сидит свобода, а потому не стремимся ее выпустить наружу непримерным поведением или попытками побега. Свобода заключена у человека в почках, легких, печени, костном мозге, фрагментах поджелудочной железы, печени и кишечнике. Мы с пацанами подсчитали, что в обычном мужике сокрыто до 5 лет свободы. Но это, если считать по американскому курсу.

Дело в том, что скоро в тюрьмах США заключенных будут освобождать досрочно в обмен на внутренние органы. Сенатский комитет Южной Каролины создал программу донорства органов и тканей, согласно которой сдача почки для трансплантации сокращает срок заключения на полгода. Принимают также костный мозг, легкие и т.д. Мы с пацанами уверены: конвертацию внутренней свободы во внешнюю нужно начинать и в Беларуси. Но уточнить при этом, что сдавать можно не только свои органы, но и органы любого другого отбывающего наказание. По решению старейшин камеры.

Общепит студента не любит

Очень часто изнуренный учебой мозг студента хочет есть. Без еды он отказывается делать то, что ему делать нужно в первую очередь, т.е. спать. Чтобы студент мог нормально, комфортно спать на лекциях, ему нужно покормить свой мозг. Иначе не выспишься, и ночью не сможешь нормально общаться с народом в Сети.

И нет лучше пищи для студента, чем биточки с картофельным пюре. Хорош также борщец, прекрасно спится после голубцов, котлет и беляшей. И вот студент идет в столовую своего учебного заведения и... не находит ее. Потому что нет во многих вузах столовых, о чем свидетельствуют данные проверки Госконтроля. *«В некоторых учебных заведениях вообще нет объектов питания, плохо организован общепит и в студенческих общежитиях*, - констатирует КГК. - *К примеру, ни в одном из восьми общежитий Белорусского государственного аграрного технического университета, в которых проживает 2880 человек, нет столовых или буфетов»*.

Не найдя столовой, студент идет кормить свой мозг в *Newscafe*, «Кубрик» или «Темпо», после чего частенько не возвращается на учебу и не получает нужных для растущего организма часов сна. Даешь столовые во все вузы! И как бы это попросить у педагогов потише лекции вести? Да помонотоннее?

Кузница олигархов

Ключевым вопросом организации любого бизнеса является стартовый капитал. В капстранах молодым инициативным людям приходится брать банковские кредиты под залог недвижимости. Когда первые робкие шаги в бизнесе не приносят нужных плодов, молодые люди остаются и без маминой квартиры, и без денег, и без будущего. Беларусь не приемлет волчьих законов капитализма.

У нас у молодого человека есть масса гуманных путей аккумулирования стартового капитала. Например, откладывание стипендии. Или сдача донорской крови. Недавно у молодежи появился еще один источник финансовых поступлений для начала своей карьеры - участие в стройотрядах БРСМ. *Tut.by* сообщает, что в нынешнем году заработок членов студенческих отрядов БРСМ будет значительно выше, т.к. Минтруда и соцзащиты дало нанимателям право ставить повышающие коэффициенты оплаты выполняемых отрядами работ.

Кроме того, участники стройотрядов освобождаются от подоходного налога и получают 50% оплаты проезда к месту работы. Накопить стартовый капитал для своего бизнеса можно будет в этом году на стройобъектах Минска, районных и областных центров, на сельхозработах в агрогородках и селах.

Когда эти деньги, пахнущие свежеубранным картофелем, свежей штукатуркой, еще совсем недавно лежавшие в кармане робы рядом с уровнем и шпателем, будут вложены в построение финансовых империй, у нас появится свой класс честных, добрых, трудовых олигархов, которые не будут стесняться смотреть людям в глаза и строить ледовые дворцы не потому, что их об этом попросили в райисполкоме, а потому, что знают: рабочему человеку без коньков - совсем беда.

Эх раз, ещё раз!

Янка Купала писал: *«Каб любіць Беларусь нашу мілую, трэба у розных краях пабываць»*. Или это писал Быков? Нет, наверное, все-таки Скорина! Ну да ладно. Смысл в чем? Вот нужно во многих краях побывать, чтобы любить Беларусь. Но ведь невозможно ее любить на расстоянии, правда? Нужно побывать во многих краях - и сразу же обратно, любить Беларусь.

Но ведь как только ты пересекаешь географическую границу Беларуси, ты уже не *«во многих краях»*, не видишь, как оно там, например в Литве. Видишь, что на родине хорошо, но вот насколько хорошо - понимаешь только когда уезжаешь. А когда уезжаешь - помнишь, что хорошо, но не видишь сам предмет любви и, опять же, не можешь все оценить по достоинству.

Вывод: чтобы любить Беларусь нашу милую, нужно постоянно ездить туда-сюда. Приехал в Литву, глянул одним глазом, запомнил, как оно там, на чужбине, и обратно - любить Беларусь. Это занятие так захватывает, что один литовский автотурист в прошлом году просто не смог остановиться.

По данным Гродненской региональной таможни, за 12 месяцев он побывал в Беларуси 600 раз, передает БелТА. Таможенники почему-то считают, что он делал это не из любви к стихам Скорины, а из-за жажды наживы. Дело в том, что, возвращаясь домой, он каждый раз вывозил на своем автомобиле не менее 100 л солярки. По подсчетам таможенников, на своем увлечении Беларусью литовец заработал свыше $12 тыс.

форум на www.belgazeta.by



БелГазета

ПРАЗДНИК БЕЗ СЧЁТЧИКА

N10, 12.03.2007г.

«Александр Чуев: «Путин никогда не организовал бы такой разгон»

Растаев, Бобруйск. Чуев наивен, как отрок, теряющий девственность. Вернее, хочет казаться таким, но получается неубедительно: *«Путин никогда не организовал бы такого разгона»*. Возможно. Приказ бы уж точно сам подписывать не стал. Ну так и Сталин ведь не все расстрельные приговоры своим автографом почтил. Этого и не нужно, если в стране, которой ты руководишь, имя твое произносят, затаив дыхание и семеня на дрожащих полусогнутых. В атмосфере страха, смешанного с лицемерием, любой чиновник спустил бы собак, завидев у демонстрантов плакаты *«Путин плохой»*. Зовись он хоть Матвиенко, хоть Голопупенко. А то, что *«белорусский подход честнее»*, Чуев забавно подметил. Только это не честность в ее общечеловеческом понимании, а *«чэснасць»*, которая, похоже, мила и понятна лишь обитателям Кремля да Охотного ряда.

Чемоданов, Брест. Хоть Путин и вражина, но тут я его поддержу. Более того, скажу: *«Мало дали!»* Хотя, по большому счету, все это не более, чем игра на публику... Всю эту большевистскую сволочь визжащую надо определить в места, созданные их идеологическими родоначальниками на просторах Колымы.

Националист, Минск. Неадекватность реакции при разгоне говорит о том, что начинается большая игра за кремлевский престол. Это, так сказать, проверка реакции населения. Пока гламур толкает Медведева, есть и кризисный вариант на всякий случай... Все это развалит РФ. Особо умные империалисты любят вспоминать, что Ванга предсказывала золотой век России. Забывая при этом сказать, что столицу этой России бабка указывала за Уралом.

Кот-баюн. Вот слушаю сказки про развал союза Горбачевым, и меня мучает один вопрос. Почему Горбачев, имея в союзе абсолютно все (он мог бы махнуть рукой и получить, что пожелает), неожиданно разваливает свое счастье? А остальные члены политбюро, имевшие не меньше, согласно кивают головами и мигом отстраняются от благ. И никто, кроме кучки ГКЧП, даже не пискнул. Ну народ, понятное дело, никогда не спрашивали, особенно в этой стране. Патриотизм тоже в сторону - он был фанерно-лакированный. Фантастика: страну с 270 млн. населения разваливает один человек!.. А остальные мирно жуют осликами травку...

***Sregwolf*, Брест.** ...Россия не изменилась. Вся надежда на доброго царя. А если и приключилась какая-то оказия, так только потому, что добрый царь не знал. А ведь знал. Питер - это еще цветочки. Которые взрастила именно путинская система. Даешь централизацию, госидеологию и вертикаль!



БелГазета

ОТДАТЬ В ХОРОШИЕ РУКИ

ПОКУПАЕМ ВАЛЮТУ

N9, 5.03.2007г.

7%

Максимус, Минск. Уважаемые власти! Займитесь сначала обеспечением жильем студентов в ваших городах, обеспечением их человеческими условиями жизни, не устраивая на главных проспектах «наблюдение», кто с кем встречается, не пролистывая наши конспекты и не обыскивая наши сумки. И поймите, все равно молодежь будет пить пиво!

МАТЕРИАЛЫ-ЛИДЕРЫ «БелГазеты» N10 (580)

www.belgazeta.by

(412)	(346)	(323)
Сергей ЖБАНОВ.	Ярослав РОМАНЧУК.	Константин ШИЯН.
«Оффшор методом тыка»	«Славяне отторговались»	«Праздник без счетчика»



ОФФШОР МЕТОДОМ ТЫКА

ОБУВЬ НОВОГО СЕЗОНА



СЛАВЯНЕ ОТТОРГОВАЛИСЬ



ПРАЗДНИК БЕЗ СЧЁТЧИКА

Тема недели

Добрая Ута, страна!



Олег Гаврилин

ОКНА ЗАКАЗЫВАЛИ?

Окончание. Начало на стр. 1

От неправительственных организаций на круглом столе присутствовали экс-депутат ПП НС **Валерий Фролов**, руководитель Белорусского Хельсинкского комитета **Татьяна Протько**, председатель Белорусской ассоциации журналистов **Жанна Литвина**, академик **Александр Войтович**, руководитель Белорусского конгресса демпрофсоюзов **Александр Ярошук**. Все они были включены в состав приглашенных ПА ОБСЕ. Их выступления в рамках семинара не планировались. Такой формат участия побудил ряд приглашенных не прийти. Отказались от участия бывший министр внешнеэкономических связей **Михаил Маринич** и активист предпринимательского движения **Анатолий Шумченко**. Уте Цапф за круглым столом досталось место аккурат под огромным золоченым гербом Республики Беларусь, утвержденным на референдуме 1995г., который Европой не признан.

Во вступительном слове сопредседатель семинара с белорусской стороны вице-спикер ПП НС **Сергей Заболотец** сказал, что происходящее - первое мероприятие под эгидой ПА ОБСЕ в Беларуси, а также заявил, что *«только через равноправный диалог, поиск компромиссов возможно движение вперед»*. Заболотец рассказал о многочисленных международных парламентских контактах последнего времени - визите в РБ председателя ПАСЕ **Рене ван дер Линдена**, переговорах спикера Совета Республики **Геннадия Новицкого** с новым спецдокладчиком ПАСЕ по Беларуси **Андреа Ригони**. *«Реально контактов больше, с учетом контактов на уровне правительства»*, - заверил вице-спикер.

«Надеюсь, это только начало диалога», - отметила в своем выступлении Ута Цапф. И описала этапы развития отношений между ЕС и РБ, используя крайне политкорректные формулировки. Например, ситуацию вокруг импичмента 1996г. она назвала *«конституционным кризисом»*, опуская традиционные европейские пассажи про *«сфальсифицированный референдум»*, *«антиконституционное продление полномочий»* и т.д. В качестве тем, которые можно обсуждать в диалоге между РБ и ЕС, немецкий депутат назвала медобслуживание, развитие транспортной инфраструктуры, партнерство в области окружающей среды. *«Но, если вы хотите привлекать инвесторов, нужна стабильная юридическая база»*, - отметила депутат. Сказала г-жа Цапф и о реформах, в частности об обеспечении свободы ассоциаций, равноправии всех перед законом и т.д. Она отметила, что перед Беларусью открыто *«большое окно возможностей»*, но только на *«небольшое время»*, т.к. немецкое президентство в ЕС закончится, а именно Германия заинтересована в развитии двусторонних отношений.

Двенадцать условий ЕС для Беларуси перечислил полностью лишь один выступавший - **Жан-Эрик Хольцапфель**, координатор представительства ЕС на Украине и в РБ: *«В настоящее время в отношении Беларуси сделана целая серия выводов, основанная на оценке отношения к правам человека и верховенству закона»*.

Несгибаемую линию белорусского МИДа провел начальник управления внешнеполитического ведомства **Владимир Серпиков**: *«Отношения с ЕС не должны противоречить нашим интересам в отношениях с Россией»*. *«Беларусь давно уже на деле добрососедствует с ЕС»*, в то время как отмена льгот в рамках Генеральной системы преференций идет вразрез с озвучиваемыми Европой намерениями поддерживать наше население.

Во время одной из речей со своего места поднялась **Татьяна Протько** и, демонстративно прогулявшись через весь зал, бухнула перед модерировавшим сессию депутатом **Михаилом Ордой** какую-то бумажку. Оказалось, это была заявка на выступление.

Тем временем с белорусской стороны выступал **Анатолий Красуцкий**. *«Непонятен формат участников, который был коренным образом изменен»*, - констатировал депутат. С белорусской стороны - 20 человек, 15 из них депутаты, со стороны ПА ОБСЕ - лишь 2 депутата, остальные - представители белорусского гражданского общества. *«Так с кем договариваться?* - недоумевал Красуцкий. *- При таком формате мы могли бы поговорить и у себя в парламенте в одной из комиссий»*.

Выступления все больше выходили как за рамки повестки дня, так и за рамки темы. Первое бесило европейцев, которые хотели дать возможность высказаться всем (записавшихся для выступления оппозиционеров было уже трое), второе - белорусов, которым неприятно было слушать о нарушениях прав человека. Когда Красуцкий говорил о том, что Европа должна *«оставить в прошлом политику санкций и ультиматумов»*, его несколько раз попыталась прервать Ута Цапф. *«Если г-же Уте Цапф неприятно слушать выступление, это дело ее»*, - констатировал депутат, критиковавший как раз двенадцать европейских требований.

Протько назвала Красуцкого *«воинствующим материалистом»* и объяснила ему, что БХК присутствует в списке приглашенных, поскольку консультирует все международные структуры о ситуации в РБ. Она посетовала, что стандарты ЕС неизвестны в Беларуси не только гражданам, но и депутатам ПП НС. *«Тема сессии - «Европейская политика соседства: представление взглядов из ЕС и Беларуси». Надо высказывать взгляд»*, - настаивал Орда.

Академик Войтович жаловался, что Беларусь не демонстрирует готовности к диалогу, а представителям НГО не дают нигде высказаться. Литвина призывала власть вернуть независимые общественно-политические издания в подписные каталоги и ввести мораторий на применение наиболее одиозных статей УК.

«Уважаемая Татьяна, за десять лет вы не изменились ни внешне, ни по сути», - обратился к Протько депутат **Юрий Кулаковский**. А депутат **Леонид Глуховский**, рассуждавший об очень тонкой грани между мирными и немирными демонстрациями (он приводил в пример события на ул. Ульяновской, где несколько лет назад участники шествия закидали милицию тротуарной плиткой), вдруг вспыхнул: *«Я очень хочу, чтобы не было этих кивков и ехидных ухмылок»*.

В общем, складывалось впечатление, что этого диалога не хотела ни оппозиция, которая была недовольна форматом, ни власть, которая была недовольна присутствием при разговоре с европейцами оппозиции. Судя по тому, что несколько раз приходилось повышать голос и Уте Цапф, не в восторге оказались от происходящего и сами европейцы, ожидавшие, по всей видимости, цивилизованных и результативных дебатов.

Черту под происходящим подвела депутат **Ольга Абрамова**: двенадцатью европейскими требованиями белорусам *«предлагается фактически слабое государство. Предлагается в неявном виде»*. *«А следующим вопросом встает вопрос о смене власти»*, ведь народ однозначно воспримет уступки как проявление слабости. *«Пойдет ли на это власть?»* - задалась вопросом Абрамова. Ясно, что не пойдет.

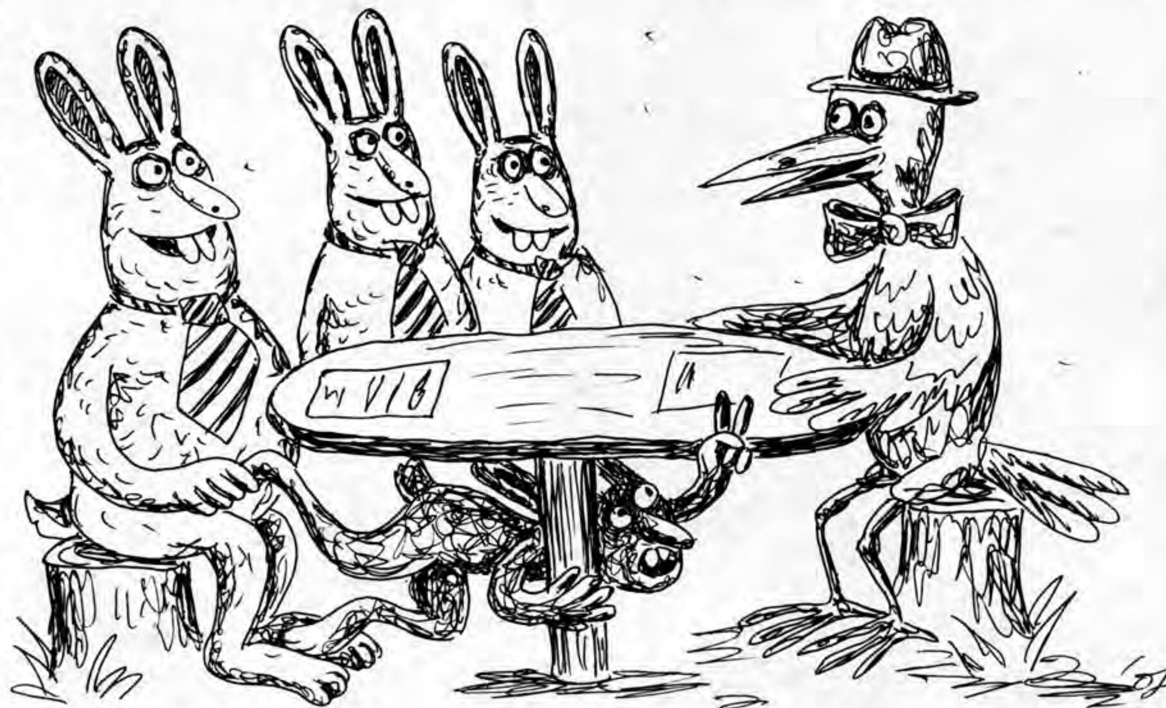
● на самом деле

НЕЗАЧЁТ НА СЕМИНАРЕ

Ута Цапф дала урок добрососедства

Очередной тур «широкого общественного диалога», имевший неосторожность приключиться 15 марта в Минске, не вызвал заметного интереса в обществе. Семена демократии прицельно падают на разрыхленную еще Хансом-Георгом Виком белорусскую почву, но плодов принести никак не могут.

Иван ДУБОВЕЙ



Семинар - это всего-навсего практическое занятие, предполагающее чтение каких-нибудь более или менее нудных докладов и обмен мнениями по их поводу. Жанр, в общем-то, скучный и не слишком любимый современной педагогикой. Тем интереснее разобрать, кто кого пытается научить и чему.

Организаторы - это не столько делегация Нацсобрания в ПА ОБСЕ, сколько рабочая группа ПА ОБСЕ по Беларуси. Адресат - белорусские депутаты, МИД, представители местной вертикали и общественности, т.е. оппозиции.

Гиперполиткорректная формулировка темы (*«Изучение возможностей для Республики Беларусь в рамках европейской политики добрососедства»*) - с каждым последующим словом ощущение условности и сослагательности происходящего нарастает, пока не увенчивается *«соседством»*, де-факто выносящим Беларусь за рамки Европы. Неудивительно, что все три стороны оказались не удовлетворены итогами диалога, но выразили сдержанной одобрение самой идее бесконечного поиска консенсуса.

«Не все сразу»

До сих пор все попытки евроструктур выдвигать Минску некие условия заканчивались одним и тем же. Политзаключенные сидят, партии и НГО испытывают прессинг, Избирательный кодекс не изменяется, баланс прав и обязанностей ветвей власти остается неизменным: как заявил на семинаре экс-председатель Совета Республики **Александр Войтович**, депутаты даже в зарубежные командировки отправляются по согласованию с президентом.

Но не стоит иронизировать над *«диалогом во имя диалога»*: втягивая власти РБ в малосодержательное, но имеющее продолжение общение, Европа, видимо, действительно пытается навести мосты с белорусским истеблишментом. И процесс этот на самом деле не прекращался: еще в июле 2006г. состоялся круглый стол ПА ОБСЕ депутатов Нацсобрания РБ и их евроколлег; затем появились ноябрьские 12 условий, выглядевшие довольно декларативно и конъюнктурно, если не учитывать, что адресованы они были не электорату, а все той же *«политической элите»*: ЕС подсказывал, на каких условиях его собеседники смогут получать визы без санкции Лукашенко. И вот свежее, мартовское признание **Уты Цапф** Радио «Свобода»: *«Я считаю семинар необходимым, потому что в отношениях между странами и организациями не все происходит сразу»*.

Многим показался образцом принципиальности председатель ПАСЕ **Рене ван дер Линден**, осудивший аресты лидеров оппозиции накануне семинара и назвавший поведение Минска *«шагом назад»* по сравнению с договоренностями, достигнутыми во время его, ван дер Линдена, визита в РБ. Но политзаключенные пребывали в местах заключения и тогда, когда белорусские должностные лица рассказывали председателю ПАСЕ про европейский выбор Беларуси, и сейчас, когда сладостные рулады выслушивала Ута Цапф.

«Укрепить свои позиции»

Официальная точка зрения на диалог РБ с Европой хорошо известна: представители власти декларируют приверженность демократии, красочно описывают накрывшуюся транзитной трубой концепцию *«моста между Западом и Востоком»*, блокируя встречные вопросы ссылками на *«особый путь»* и *«двойные стандарты»*. В пафосном заявлении представителя МИД РБ, озвученном на семинаре, тем не менее, присутствует доля правды: участие Беларуси в европолитике добрососедства *«открывает возможности... укрепить свои позиции как суверенного государства между ЕС и Россией»*. Модель многовекторной внешней политики наполнилась новым содержанием: за счет ЕС пытаемся выцыганить у России немного счастья в натурально-углеводородном или денежном выражении, за счет России надеемся получить хоть шерсти клок от ЕС.

Причины, по которым власть не собирается идти навстречу требованиям ЕС, достаточно очевидны, просто из-за недостатка словарного запаса фельдфебели отечественного парламентаризма до сих пор никак не могли их внятно озвучить. Зато с этой задачей блестяще справилась депутат ПП НС **Ольга Абрамова**, которую президент недаром года три назад назвал *«очень правильным оппозиционером»*: следование 12 рекомендациям ЕС *«народ воспримет как слабость власти»*, а *«слабое государство»*, которого хочет ЕС, - лишь прелюдия перед *«сменой власти»*. Сильное и процветающее *«государство для народа»*, таким образом, основывается на несменяемости руководителей.

«Хотя бы некоторые условия»

Семинарские занятия по добрососедству побудили приглашенных представителей демсил усомниться в том, что европейская нацеленность на диалог с режимом продуктивна. Отказавшийся от участия в мероприятии **Михаил Маринич**, например, в интервью «Хартии'97» прямо назвал принципы организации диалога дискриминационными по отношению к оппозиции: *«Ни один оппозиционер в списки выступающих не попал и был лишен слова. Что это за позиция уважаемых международных организаций?»*

Не менее четко выразил свою позицию и **Александр Милинкевич**, считающий, что для обоюдорезультативного общения *«должны быть выполнены хотя бы некоторые условия»*. По словам лауреата премии им. Сахарова, *«власть к диалогу еще не готова»*. Судя по всему, Милинкевича устроил бы иной формат общения - *«власть-оппозиция, оппозиция-Европа»*, при котором оппозиция стала бы посредником между официальным Минском и Брюсселем, как предлагалось в открытом письме Александра Владимировича к президенту.

Вероятно, именно двусмысленный статус посредника - единственное, что всерьез надеется вырвать у режима та часть демсил, которая намерена 25 марта вместо Дня Воли отпраздновать *«день белорусского единства»*.

● что говорят

ЧТО БЫ ВЫ СПРОСИЛИ У УТЫ ЦАПФ?

Валентин КРАСОВСКИЙ, менеджер по персоналу. Я на самом деле не знаю, зачем она сюда приезжала. Нас ничего не связывает с Европой в экономическом отношении - за исключением транзита энергоресурсов да европейских автомобилей. Г-же Цапф следовало бы лучше съездить в Россию, ведь для них Германия - второй по обороту торговый партнер. И не секрет, что имидж России на мировой арене падает, возможно, быстрее белорусского. Пускай бы пообщалась с Путиным на предмет Ходорковского и высказала то, что высказывали все европейские газеты пару лет назад. А что ей делать в Беларуси? Какое может быть добрососедство, если к нам летает Чавес и мы клянемся в любви к Кастро? Вообще, само понятие добрососедства никак не вписывается в то, о чем она любит говорить. А она только говорит, ничего не делая, о поддержке демократии в Беларуси. Так что если бы я попал к ней на прием (хотя особым желанием встречаться с политиками никогда не отличался), я бы спросил: *«А что вы здесь делаете? Где обещанная помощь в развитии демократии? Вы можете надавить на Лукашенко? Если да, то почему до сих пор этого не делали?»* Проблема, на самом деле, в том, что Европа пытается вести диалог с нашей властью, хотя всем уже понятно, что власть способна только говорить, а не слушать. Вот и получается, что под маркой добрососедства скрывается просто экономический интерес. На все остальное Европе плевать.

Михаил МАРИНИЧ, экс-министр внешних экономических связей. Она заявила, что началось сближение позиций, начался диалог. Но мне непонятно, в чем конкретно выразилось это сближение. Еще мне интересно, намерена ли Ута Цапф, в очередной раз приезжая в Беларусь, поднять вопрос о политических репрессиях, о защите чести и достоинства граждан. Мне кажется, сейчас это главный вопрос.

Вячеслав ДМИТРИЕВ, заведующий сельским магазином (Брестская область). А кто такая Цапф? Я уверен, что большинство трудящихся белорусов вообще не в курсе, кто она и зачем приехала. Европа хочет добрососедства? Ну и пускай себе хочет дальше - нам-то что. У меня с той же Германией только две ассоциации: оккупанты, убившие моего деда, и *VW Passat*, на котором езжу. Ее сюда засылают только потому, что у политиков работа такая - языками трепать и делать вид, что они сильно заняты и работают на благо народа. Чиновники, по сути, едят то, что другие зарабатывают. И эта ваша Цапф - не исключение. Поэтому единственное, что я бы у нее спросил: *«А какой толк от твоих поездок? Поднятие имиджа страны? За вашу теперешнюю репутацию отвечают ваши производители»*. У немцев на самом деле очень хорошие автомобили, стиральные машины, бытовые приборы. Но это заслуга не Цапф, а тех людей, которые работают на их фабриках и заводах. Я бы ей порекомендовал не заниматься ерундой: она же ничего толкового здесь не сказала и не предложила.

Анатолий ЛЕБЕДЬКО, председатель ОГП. У меня была возможность задать ей свои вопросы. Сегодня (16 марта) была встреча лидеров демсил с г-жой Цапф и ее коллегой по ПАСЕ. Самое главное, мы определились с терминологией, потому что неправильно использованные слова могут стать искаженным посланием к общественности. То, что начато, - ни в коем случае не диалог. Это семинар, обучающий, познавательный, но не более. Ни одна политическая оппозиционная партия туда своих представителей не направляла. Поэтому я попросил Уту Цапф, чтобы было правильное и четкое употребление терминов. Еще я спросил, намерены ли они, рабочая группа по Беларуси, инициировать рассмотрение специальной резолюции по РБ, т.к. на предыдущей сессии такие резолюции принимались. И нужен контроль за их выполнением. К моему удовлетворению, представитель Дании Кристиан Лоренцен заявил, что такая резолюция будет рассмотрена летом в Киеве, на следующей сессии ПА ОБСЕ, и она будет писаться не с чистого листа, а с учетом предыдущих резолюций. Еще один вопрос, который мы поставили: какую задачу пытались решить, организовывая эти семинары? Пока четкого ответа не прозвучало и не до конца понятно, какой должен быть результат.

Дмитрий НЕМИРОВИЧ, музыкант. Европа должна помогать нам переходить на цивилизованную торговлю. Говоря это, я подразумеваю не только нефть и трактора, а в т.ч. музыку. Я бы спросил у Цапф: *«Когда в Беларуси копирайт будет соблюдаться так, как он соблюдается в Европе, когда наши музыканты смогут давать у вас концерты, а в Минск приедет Rammstein?»* Понятно, что она никогда бы не ответила на эти вопросы: они не в ее компетенции. Но, черт побери, зачем тереть языками на такие пустые темы, как добрососедство? Политики должны решать конкретные задачи, которые можно четко обозначить. Вот проблема авторского права - это насущная проблема, а то, хорошие отношения у Лукашенко и Германии или нет, не имеет никакого значения. И брифинги с оппозицией тоже ничего не значат.

Анатолий ШУМЧЕНКО, лидер объединения предпринимателей «Перспектива». Я спросил бы: *«Почему такие серьезные вопросы вы решаете с такими людьми?»* Вопрос-то серьезнейший - развитие добрососедства, сотрудничества и перспектив. Единственное, что нас сегодня связывает с Европой, - это европейские автомобили. Больше у нас ничего от Европы нет: ни зарплат, ни оборудования, ни одежды. У нас, в основном, представлены Китай, Турция и Россия... Я очень сомневаюсь в искренности намерений Уты Цапф. Она, как и всякий политик, развивает бурную деятельность. Но есть такие понятия - эффективность и результат. Результат может быть как положительным, так и отрицательным. Поэтому для самой Уты Цапф результат, безусловно, был. А эффективность - ноль. Мы, предприниматели, слишком хорошо знаем свои власти, чтобы подыгрывать им. Это была *PR*-акция, ничего более. Там ничего не решалось. Там не было людей, которые вообще принимают какие-то решения. В нашем государстве один человек определяет всю политику. Всем приезжающим переговорщикам необходимо общаться лишь с ним одним. Это же даже школьнику понятно!

Подготовили Баян ШИЯНОВ и Антон КАШЛИКОВ

●авторитеты

Анатолий МАЛОФЕЕВ: «КУДА БЕЛАРУСЬ ДОЛЖНА ПРИЛОЖИТЬСЯ»

Переломная для нашей Родины година, когда даже телевидение не может разобраться, как правильно комментировать начатый с Европой диалог, исключает простые пути и накатанные решения. Только политические аксакалы, 35 лет назад руководившие Мозырским горкомом партии, могут довести до взбудораженных масс, кто в этой ситуации почем и где зимует кузькина мать. Потому что мы - это мы, а они - это не мы. И не надо тут этого!..



Бывший первый секретарь ЦК КПБ, экс-спикер ПП НС, экс-председатель международной парламентской комиссии, а ныне член Совета Республики **Анатолий Малофеев** рассуждал о внешней политике еще тогда, когда большинство новоявленных «экспертов» в этой области выстраивали звездно-полосатый флаг из кубиков в детском саду. Ему в этой области виднее. И если он говорит *«потом это аукнется и будет очень»*, значит, все действительно так и будет. Что бы это ни значило. И потом, кто лучше расскажет про ПА ОБСЕ и ПАСЕ, как не кавалер двух орденов Трудового Красного Знамени?

Итак, о времени, планете, Беларуси как *«мостовом переходе из Запада на Восток и наоборот»* в интервью обозревателю «БелГазеты» Виктору Мартиновичу рассуждает участник семинара «Изучение возможностей для Республики Беларусь в рамках европейской политики добрососедства» Анатолий Малофеев. Иногда его слова могут показаться не вполне ясными и как бы оставляющими широкое пространство для интерпретации, но не такова ли сама жизнь, сама природа национальной внешней политики? Ввиду исключительной важности того, что говорит Анатолий МАЛОФЕЕВ о приграничном сотрудничестве, «большой Европе» и однополярном мире, воспроизводим его интервью без купюр.

- Как вы оцениваете открывающиеся перспективы сотрудничества Беларуси и ОБСЕ?

- Сегодня семинар. Совместный семинар. Национального собрания, иными словами, делегации, и рабочей группы ПА ОБСЕ. Он не первый семинар уже. Я участвовал во многих, которые проходили в Овальном зале. Сейчас вот видите, библиотека. Диалог - вещь такая, которая нужна всем. Это средство выяснения, средство выражения своих позиций и прочее. Завтра все станет по-другому. Я не знаю, что может стать по-другому. По крайней мере, это отработка соответствующих контактов. И возможности для лучшего взаимопонимания. И, главное, не только взаимопонимание, но взаимопонимание на фоне времени. Время быстро и стремительно. И настолько, что иногда происходят такие перемены, которые, казалось бы, трудно и предвидеть. А уже наступающие предвестники - они должны улавливаться. И не с точки зрения конъюнктуры, а с точки зрения объективной, вот этой закономерной сути.

Поэтому я вопрос так понимаю, в таком ключе. А тут у объединенной Европы, большой Европы, у нее свои позиции. Позиции большие, крупные. Они хотят влиять на все мировые события. Это закономерно? Это закономерно. И прочее. Поэтому среди крупнейших лидеров мировых держав, которые, по сути дела, имеют исключительно сильное влияние на происходящие все события, тоже есть свои интересы.

«У нас непростые отношения. Да и не могут»

- В нашем случае в чем заключаются эти интересы?

- Наши белорусские интересы - создать нормальную жизнь людей. А для этого надо их и оберегать, и охранить. И создать вопросы экономической возможности - себе зарабатывать на жизнь и воспитывать людей. Это с одной стороны. Т.е. блюсти национальные интересы и этим заниматься. Вот нередко наша оппозиция обижается, что ее ущемляют в этом вот, на выборе там, значит, где-то кому-то что-то приписывают, а они вот не могут это. Идите служите людям! У нас мажоритарная система! Ну, вы можете за горло взять каждого избирателя? Ну, это, конечно, наивно, да? Ну, какие-то там могут быть административные ресурсы, но они же не доминируют!

Вы же, наверное, сами представляете и понимаете... Это вот в канун президентских выборов - там же были кандидаты соответствующие. А куда не появишься, на уму, на языке у всех была кандидатура. И все, хоть ты лопни, ничего не сделаешь. Поэтому я считаю, что вот эта вот мажоритарная система, которая у нас фундаментальная основа, - там и партийным есть возможности проявить себя. Потому что выбирают-то человека, а не партию. А через человека и к партии тоже какая-то симпатия. Но все-таки здесь человек участвует во всех этих делах.

Поэтому это вопросы, которые тоже находятся в поле зрения ОБСЕ и ПАСЕ и Евросоюза, - то же самое. Он занимается сейчас много и этими направлениями чисто политическими. Поэтому у нас непростые отношения. Да и не могут. Да я и прямо хочу сказать: для меня никогда не было, не может быть только один вектор развития. Это путь в никуда. Это точно так же, как вот однополярный мир сегодня, когда одна страна все больше и больше (я имею в виду Соединенные Штаты) берет на себя миссию править миром так, как ей заблагорассудится. Ну, вот видите, что это вызывает? Вызывает определенное отторжение подобного подхода. Правильно это? Я думаю, правильно.

У нее есть возможности, как у крупной державы, но не исключительные - взять в свои руки все и делать то, что ей заблагорассудится. Так долго не получится. Потому что мир сегодня будет тяготеть к многополярности. Другое дело, что крайностей, перепадов тут не должно быть. Главное - сохранить взаимопонимание на планете и решать вопросы политическими, дипломатическими и другими методами. А не какими-то другими. Поэтому Беларусь тоже не может уйти от этих вопросов.

«И, возвращаясь к вот этим»

- И, возвращаясь к вот этим, Беларусь по своей природе такая, что у нее может быть разумной только многовекторная политика. Это сотрудничество с крупнейшими мировыми державами, насколько это возможно, исходя из наших относительно небольших величин и влияния, но, находясь на геополитической территории, к которой внимание постоянно, - это центр Европы, это, как говорят, мостовой переход из Запада на Восток и наоборот. Поэтому здесь взоры привлекаются мощных государств. Вот и все. И они не всегда корректируются с нашими национальными интересами. Поэтому, чтоб страна жила, нормально развивалась во всех отношениях. Во всех. И демократия чтобы нам не чужда была, она и не чужда, и здесь соответствующие вопросы и проблемы.

Да, кстати. Сегодня ведь каждый хочет понимает по-своему эти процессы и права человека. Используя в угоду своим интересам. А это предается забвению. Я тоже не могу с подобным. Поэтому я вижу, как быстро меняется мир. И с Россией у нас должны быть нормальные отношения. При любой ситуации, какие бы ни были.

Почему? Потому что это самый наш близкий, братский народ. Это одно. А во-вторых, мы же сейчас говорим о политике Евросоюза, политике добрососедства. А это принципиальнейший вопрос. Если на границах Евросоюза, а у нас смотрите: с Польшей мы граничим, с Литвой граничим, с Латвией граничим, если это будут разделительные линии, тогда плохи будут дела. Тогда и Евросоюз будет качаться в этом плане. Да и нам будет доставаться. Добрососедство, взаимопонимание, решение социальных, экономических и прочих вопросов - это непростые дела.

«Как можно жить через заборы?»

- Вот повестка дня сегодняшнего семинара. Для меня этот семинар, по сути дела, тот один из главный стержней, куда Беларусь должна приложиться. При любой ситуации. Ну как можно жить через заборы и через забор, так сказать, смотреть друг на друга? Потом это аукнется и будет очень. Поэтому проблем и противоречий много. Некоторые неизбежны. И это вполне понятно. И к какому-то одноликому понятию в силу заангажированности тоже нельзя сводить. Надо учитывать мнение тех, которые, может быть, и не очень сегодня приятны и т.д. Но главное одно - первое условие. У нас есть одно требование для всех, независимо от политической ориентации: работать на свои национальные интересы, координируя их с тем мировым сообществом и с теми принципами всеми, которые окружают нас. Именно в таком конструктивном русле все и будет происходить.

И еще одно. Понимаете, предшествующие последние вот эти десять с лишним лет не носили конструктивного характера с Запада по отношению к Беларуси. Это скорей попытки такого диктата: навязать свою только волю. И, в ряде случаев, без учета конкретных условий. И вот, эта линия контрпродуктивна. Она ни к чему не приведет. Она приведет только к отчуждению. В Беларуси все есть для того, чтобы понимать эти процессы и быть достойной в их решении. Решая параллельно, защищая свои национальные интересы.

Вот это если так, кратко.


Максим Малиновский

Справка «БелГазеты». Анатолий Малофеев родился в 1933г. в Гомеле. В 1967г. окончил Белорусский институт народного хозяйства, в 1974г. - заочную высшую партшколу при ЦК КПСС. В КПСС - с 1954г. Трудовую деятельность начал в 1949г. слесарем на Минском вагоноремонтном заводе. Был инструктором, заворготделом Железнодорожного райкома партии Гомеля, завсектором промышленно-транспортного отдела Гомельского обкома партии, инструктором отдела химической и легкой промышленности ЦК КПБ. В 1971г. избран первым секретарем Мозырского горкома партии, в 1975г. - секретарем Гомельского обкома КПБ, а с марта 1985г. - первый секретарь Минского обкома КПБ. С 1986г. - член ЦК КПСС, с декабря 1990г. - член политбюро ЦК КПСС. Был последним первым секретарем ЦК КПБ (1990-91гг.), членом последнего состава политбюро ЦК КПСС (1986-91гг.). Депутат ВС БССР (1975-80гг., 1980-85гг.), ВС СССР (1984-89гг.), народный депутат СССР (1989-91гг.), ВС РБ (1995-96гг.), член президиума ВС БССР (1980-85гг.) и СССР (1990-91гг.), депутат ПП НС (1996-2000гг., с 2000г.), председатель ПП НС (1997-2000гг.), председатель Комиссии по международным делам и связям с СНГ (2000-04гг.). В настоящее время - председатель постоянной комиссии Совета Республики по региональной политике и местному самоуправлению.

ЭКОНОМИКА

Расклад недели

Сергей ЖБАНОВ



РЕЖИМ СВОБОДНОГО ПАДЕНИЯ

С какой стороны ни взгляни на оперативную сводку Минстата о макроэкономических показателях работы экономики за январь-февраль текущего года, нигде не усматриваются признаки оживления. В 2007г. темпы роста белорусской экономики сжимаются как шагреневая кожа.

Если в январе 2007г. темп прироста ВВП (к аналогичному периоду прошлого года) составил 9,7%, то за два месяца т.г. скорость прироста основного экономического индикатора упала до 9%. Примечательно, что в последний раз более низкие темпы развития (7%) наше народное хозяйство продемонстрировало в 2003г. Но как только Сергей Сидорский сменил на посту премьера Геннадия Новицкого, все наладилось в белорусском оффшоре, и национальная экономика пошла в гору. Пик успеха пришелся на 2004г. (11,4%), в основе побед лежала высокая динамика промышленности (16%) и сельского хозяйства (13%).

Увы, описываемые удачи - уже история. С начала года промышленность прибавила 6,9% - это меньше не только прогнозного задания (7,5-8,5%), но и уровня, достигнутого в 2003г. (7%). В феврале промышленность сработала откровенно плохо. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года объем производства увеличился на 5,4%, а по сравнению с январем - всего 2,9%. Ошеломительный итог! Соотношение запасов готовой продукции и среднемесячного объема производства в январе-феврале 2007г. составило 61,6% (в прошлом году- 58,2%). Но нет худа без добра. Спад в производстве, наряду с небывало теплой погодой, установившейся зимой, позволил резко снизить энергоемкость ВВП - на 24,7% при плане минус 6-7%.

Самый сильный ущерб понесла нефтепереработка. За январь-февраль 2007г. белорусские НПЗ сократили объем производства продукции в стоимостном выражении на 1,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а в физическом объеме - на 10,7%. Еще больше пострадал экспорт нефти и нефтепродуктов: в январе он снизился почти наполовину. Как следствие, все показатели эффективности работы топливной отрасли в январе обвалились. Рентабельность реализованной продукции снизилась по сравнению с аналогичным периодом прошлого года с 38,7% до 4,2% (или в 9,2 раза). Рентабельность продаж упала с 23,8% до 2,8% (или в 8,5 раза), а доля убыточных предприятий в отрасли за январь увеличилась до 50%.

Пищевая индустрия тоже допустила спад производства по сравнению с январем-февралем прошлого года (4,7%) - прежде всего потому, что Россия ужесточила условия поставки сахара на свой рынок и сахарные заводы в январе-феврале резко снизили объемы производства - на 56,7%, а в марте совсем встали. Перспектив у отрасли никаких нет, поскольку с 2009г. экспорт сахара на российский рынок может быть прекращен полностью. Теперь правительству нужно вновь изыскивать в бюджете деньги для модернизации сладкой индустрии и освоения новых видов кондитерской продукции. В противном случае придется распродать с молотка все заводы какому-нибудь иностранному инвестору.

Но в целом по производству потребительских товаров картина не столь удручающая. За два месяца 2007г. достигнут общий прирост объема производства потребительских товаров - 6%, обеспеченный благодаря непродовольственным товарам, производство которых увеличилось на 11,2%. Видимо, эта группа товаров еще не столкнулась с торговыми барьерами на российском рынке.

Неожиданно плохо сложилась ситуация на рынке ввода нового жилья. В январе темпы жилищного строительства снизились по сравнению с декабрем 2006г. на 43%. В феврале 2007г. жилья введено меньше на 30,5% по сравнению с январем. А вот с обеспечением прироста инвестиций правительство пока справляется: объем инвестиций с начала года увеличился на 33,7%, хотя в феврале их прирост несколько замедлился (на 9,9%) и составил 21,5%. Но говорить о тенденции сокращения темпов инвестирования пока преждевременно. Так же, как и о строгом соблюдении в нынешнем году пропорций между приростом реальных доходов и производительности труда. Выполнение этого нового прогнозного обязательства правительства в январе-феврале 2007г. не подтверждено статистикой.

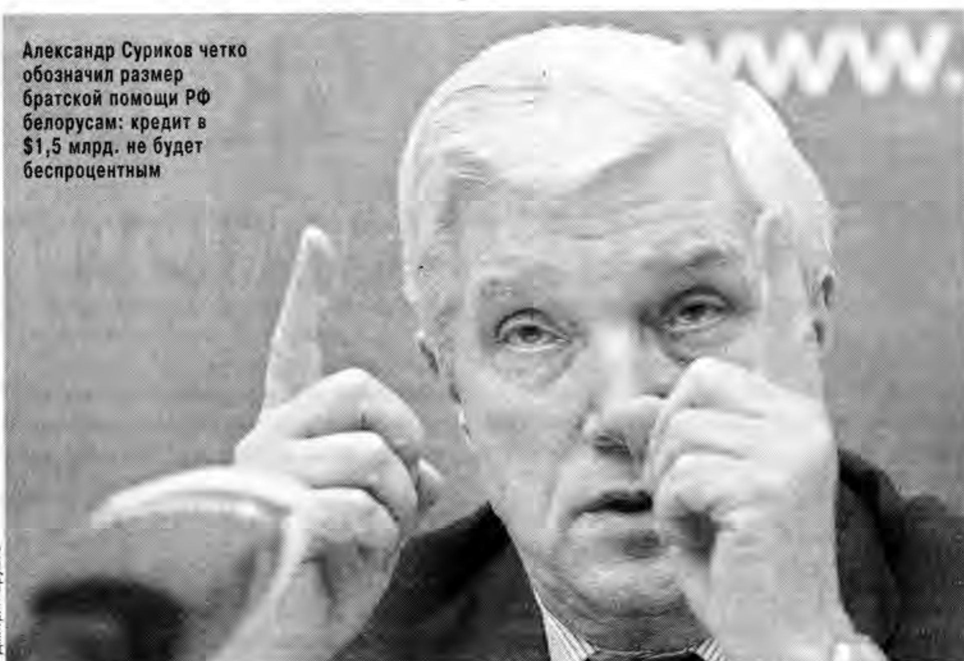
Производительность труда в республике в январе увеличилась на 9% (при прогнозе 7-8,5%), а реальные денежные доходы населения - на 17,4% (при прогнозе 7,5-8,5%) к уровню января 2006г. Следовательно, денежные доходы населения росли почти в 2 раза быстрее производительности труда и в 3 раза быстрее темпов прироста объема производства потребительских товаров. Ликвидировать нарастающий дисбаланс между товарной и денежной массой можно было бы при помощи увеличения импорта. Но в Беларуси такой способ решения проблемы наталкивается на правительственную программу импортозамещения.

В складывающихся условиях Нацбанк пытается сжать широкую денежную массу (ШДМ) - совокупность денежных средств, предназначенных для оплаты товаров, работ, услуг, а также для накопления физическими, юридическими лицами (кроме банков) и индивидуальными предпринимателями. Но если за январь ШДМ сократилась на 5,7% и составила Br16,5 трлн., то уже в феврале этот показатель снова возрос до Br17,2 трлн. (или на 4,2%), немного не дотянув до объема, сложившегося на 1 января 2007г. (Br17,5 трлн.).

Все вклады населения в пересчете на национальную валюту на 1 марта превысили Br8 трлн. (на 1 января - Br7,82 трлн.), увеличившись на 3,8%. При этом в пресс-релизе Нацбанка отмечается, что *«увеличение вкладов населения свидетельствует о росте доверия населения к банковской системе и проводимой Нацбанком процентной политике»*. Однако растут преимущественно депозиты в инвалюте, хотя далее в документе подчеркивается, что политика главного банка страны направлена *«на обеспечение привлекательных условий сбережений в национальной валюте»*. Но данные о том, насколько выросли депозиты в национальной валюте, в документе не приводятся, за исключением общей суммы вкладов населения на начало марта - Br5,3 трлн. Хотя известно, что на начало года сумма рублевых вкладов населения была даже немного выше - Br5,337 трлн.

По данным Нацбанка, на 1 марта депозиты населения в инвалюте составили *«почти $1,3 млрд.»*, а на 1 февраля - *«более $1,2 млрд.»*. Это значит, что вклады физических лиц выросли на 8%, но только в иностранной валюте. Такова реакция населения на рост ставки рефинансирования и инфляцию, индекс которой составил 1,8% в январе и 0,8% в феврале. Пока предпочтения населения при выборе депозитов остаются на стороне валют, более твердых, чем белорусский рубль.

Правила игры



Александр Суриков четко обозначил размер братской помощи РФ белорусам: кредит в $1,5 млрд. не будет беспроцентным

Дмитрий Брушко

КРЕДИТ? БЕЗ ПРОБЛЕМ!

Посол РФ в РБ Александр Суриков заверил корреспондента «Интерфакса» в том, что *«проблем с предоставлением Россией Беларуси стабилизационного кредита, с просьбой о котором обратилась белорусская сторона после повышения цен на энергоресурсы, не будет»*.

Посол не только обнадежил белорусов, но и рассказал, как будет происходить выделение денег. Оценивая запрошенный кредит в размере $1,5 млрд., посол заявил, что *«в российском бюджете нет столько, он принят»*. Но обнадежил: выдача денег *«может быть траншами, с учетом пересмотра параметров бюджета»*. *«Особых проблем я не вижу»*, - успокоил дипломат. Одна беда: *«С прошлого года у нас бюджетные кредиты выдаются под треть учетной ставки»*, - уточнил посол. Это значит, что беспроцентный кредит братской Беларуси уже не светит.

В других взаимных вопросах посол тоже не увидел трудностей. Даже при продаже акций «Белтрансгаза» «Газпрому» Суриков, в отличие от отечественных экспертов, не углядел *«никаких проблем и препятствий»*.

Впрочем, первый вице-премьер Владимир Семашко, еще в январе т.г. оценивая ситуацию с покупкой акций, заявил, что *«поскольку бюрократии в Беларуси нет»*, сроки создания СП *«будут зависеть только от российской стороны»*. И как в воду глядел!

Стоило белорусскому правительству отменить внутреннюю наценку при поставке газа из «Белтрангаза» в «Белтопгаз», как тут же «Газпром» закапризничал и потребовал вернуть все на круги своя. А белорусская сторона в ответ потребовала обеспечить полную загрузку труб «Белтрансгаза». Видимо, в столь же конструктивном стиле будут решаться и вопросы управления СП, создаваемым на паритетных началах - 50% на 50%.

АНОНИМ ПОПУТАЛ

Сначала некий правительственный источник сообщил «Интерфаксу», что правительство рассматривает возможность отмены «золотой акции». И тем самым очень взволновал заинтересованную общественность двух стран. Сразу последовали комментарии и статьи на эту животрепещущую тему.

Но буквально через несколько дней источник (возможно, другой) в органах госуправления сообщил тому же «Интерфаксу»: тревогу насчет отмены «золотой акции» можно считать учебной. По мнению анонима, *«правительство Беларуси, скорее всего, не примет принципиального решения об отмене института «золотой акции»*. Он напомнил, что проект программы был разработан департаментом по ценным бумагам Минфина и внесен на рассмотрение правительства.

В проекте было предусмотрено предложения по отмене института «золотой акции», моратория на отчуждение акций, приобретенных в ходе льготной приватизации, и значительное снижение налога на доходы от операций с ценными бумагами, составляющего в настоящее время 40%. В Совмине состоялось обсуждение проекта. Решили соорудить два варианта программы; первый считать радикальным, а второй - более мягким: в нем предусмотрены лишь декларации о намерении правительства *«развивать фондовый рынок в существующих нормативных условиях»* и ограничение сферы применения «золотой акции» отдельными отраслями или предприятиями, находящимися в сфере стратегических интересов государства.

И нечего волноваться по пустякам. Правительство и без «золотой акции» обладает достаточным количеством административных рычагов, позволяющих ему с успехом стоять на страже государственных интересов. Это обстоятельство следует учесть особо алчным потенциальным покупателям белорусской госсобственности.

С ОБЛЕГЧЕНИЕМ!

По сообщению МНС, в 2006г. налоговая нагрузка на экономику составила 42,8%, снизившись по сравнению с 2005г. на 0,9%.

Облегчение произошло за счет снижения косвенных налогов. За счет сокращения совокупной налоговой ставки с 3,9% до 3% снизились платежи, взимаемые из выручки от реализации продукции. Их доля уменьшилась на 1,1% и составила 3,7%. В 2006г. отменен налог с продаж автотоплива, зачисляемого в дорожный фонд, а также налог на приобретение бензина и дизтоплива. В результате поступления по налогу с продаж сократились почти на 46%, отчисления в дорожный фонд - более чем на 80%. Удельный вес указанных доходных источников в ВВП снизился соответственно на 0,5% и 1%.

Увеличение ставки акцизов на автотопливо в среднем в 2,5 раза позволило обеспечить рост поступлений акцизов на 86,7%, при этом их удельный вес вырос на 1,5% и составил 3,6% в ВВП. По остальным видам косвенных налогов прослеживалась положительная динамика поступлений в бюджет, а их доля в ВВП по сравнению с 2005г. не изменилась. Удельный вес прямых налогов сократился на 0,3% и составил 9,2%, а доля смешанных налогов увеличилась по сравнению с 2005г. на 0,4% и составила 4,1% к ВВП.

Отдел экономики

●телекоммуникации

Игорь СУКАЧ: «ПРОВАЙДЕРСКИЙ РЫНОК СТАБИЛИЗИРОВАЛСЯ»

Одним из безусловных лидеров на белорусском рынке интернет-провайдеров является компания «Альтернативная цифровая сеть», владелец ТМ «Атлант Телеком» и «Шпаркі Дамавік», вот уже седьмой год предоставляющая услуги передачи данных. Первоначально компания занималась обслуживанием исключительно бизнеса, но в декабре 2005г. был успешно запущен бренд «Шпаркі Дамавік», под маркой которого широкому потребителю были представлены выгодные тарифные планы для высокоскоростного доступа в Интернет.



Игорь Сукач: «Мы всегда предлагали своему клиенту высококачественные услуги по весьма умеренным ценам. И так будет в дальнейшем»

Сегодня провайдер, стоявший у истоков развития высокоскоростного Интернета в Беларуси, активно продвигает технологию *ADSL*, причем не только в Минске, но уже и в регионах. О том, как сегодня выглядит белорусский рынок услуг по передаче данных и что его ждет в ближайшем будущем, корреспондент «БелГазеты» Константин ШИЯН беседовал с директором ИП «Альтернативная цифровая сеть» Игорем СУКАЧОМ.

- Какое место на белорусском провайдерском рынке занимает ваша компания?

- Относительно рынка я могу оперировать только теми цифрами, которые изредка публикует «Белтелеком». Независимые исследования проводятся, но они дают очень приблизительную оценку в зависимости от выборки. Точными сведениями обладает только оператор-монополист: у него есть информация, сколько какой провайдер скроссировал абонентских линий для своих *ADSL*-клиентов. Иногда он этими цифрами делится. По состоянию на декабрь 2006 г. «Атлант Телеком» занимал 19% рынка. И надо сказать, что это значение стабильно на нашем бурно растущем рынке. В конце года «Белтелеком» запустил бренд *byfly*, ориентируясь на захват рынка. Надо сказать, у него это получается, и его доля реально возросла с 10% до 50%, если смотреть в целом по республике. Поэтому тот факт, что мы удерживаем позиции, говорит о нашей стабильности и верном стратегическом курсе. У нас есть свой потребитель и своя абонентская база, которую мы успешно расширяем. За последний год мы развивались вместе с рынком, а поскольку он у нас развивается быстро, это уже достижение. По итогам первых месяцев 2007г. мы движемся с небольшим опережением: я допускаю, что сейчас мы имеем порядка 20% рынка широкополосного доступа.

- В Беларуси 34 провайдера. Насколько сильно давление со стороны конкурентов?

- Любой провайдер на рынке рассматривается нами как прямой конкурент. Но, с другой стороны, число провайдеров в Беларуси увеличивалось лишь где-то до конца 2005г. С тех пор рынок, с точки зрения числа участников, стабилизировался. В прошлом году массового появления новых лицензий не последовало. Цифра 34 немаленькая, но все же уместнее было бы говорить только о тех провайдерах, кто сейчас является активным игроком на рынке. А их не больше десятка. Но значительное число операторов передачи данных нас не пугает, наоборот, это является движущей силой отрасли.

- С запуском *byfly* «Белтелеком», как принято считать, собирается отобрать у частных провайдеров ту часть рынка, которая ими и была сформирована...

- Конечно, у «Белтелекома», как у монополиста, есть определенные преимущества. Он имеет доступ непосредственно к внешним каналам связи, владеет инфраструктурой, абонентскими линиями, арендуемыми нами для организации доступа к нашим потребителям. И это вполне нормальная ситуация: владелец телекоммуникационных линий использует их для подключения своих абонентов в каких-то других условиях, нежели те, на которых приходится работать конкурентам. Ухудшил ли выход нового бренда *byfly* условия работы провайдерам? Наверно, да. Работать стало сложнее. Но от этого стало только интереснее: всегда интересно конкурировать с сильным игроком. Надо сказать, что нам это удается. И то, что мы даже в этих условиях сохраняем свою долю рынка, это доказывает.

> *«Мы четко знаем, чего хочет наш потребитель, и предлагаем соответствующие продукты, которые оказываются очень востребованными. Для корпоративных клиентов мы используем линейку под брендом «Атлант Телеком», для тех, кто хочет пользоваться качественным Интернетом дома - запустили «Шпаркі Дамавік»*

- Если бы «Белтелекома» не было и все коммуникации принадлежали бы провайдерам, белорусский рынок передачи данных отличался бы от теперешнего?

- До недавнего времени наличие государственного монополиста было оправданным. Сейчас, когда речь идет о либерализации нашего рынка в целом, это уже, наверное, несправедливо. С другой стороны, Минсвязи делает определенные шаги в этом направлении, во всяком случае их декларирует. И я считаю, что в ближайшее время на рынке произойдут изменения. Но владение инфраструктурой, комплексом абонентских линий, кабельной канализацией влечет за собой определенные расходы, и немалые. Насколько стоимость аренды абонентских линий соответствует расходам госоператора, я не знаю. Но в то же время нельзя забывать, что это обслуживание недешево, и строить эту инфраструктуру только с целью передачи пакетных данных не оправдано. Если владеть ею, нужно предоставлять весь комплекс телекоммуникационных услуг, голосовые услуги и возможность передачи видео. Мы рассматриваем такую возможность, но пока это перспективы.

- В последнее время государство заговорило о приватизации. Если бы «Белтелеком» сменил статус на акционерное общество, были бы интернет-провайдеры готовы к приобретению пакета его акций?

- Сложный вопрос. Никаких решений по нему не принималось. Возможно, операторам куда сильнее хотелось бы инвестировать средства в собственную инфраструктуру. Мы пока так и делаем и считаем это оправданным.

- Как быстро растет в нашей стране рынок высокоскоростного Интернета? Как быстро белорус переходит с *Dial-up* на более качественные технологии?

- Не всегда пользователь переходит с коммутируемого доступа. Год-два назад еще было справедливо говорить, что любой пользователь сначала пользуется коммутируемым доступом, а затем в силу возросших потребностей становится абонентом широкополосного доступа. Но сегодня это уже не так. Ситуация изменилась. Развитие рынка коллективных подключений, т.н. домашних сетей позволяет клиенту избежать коммутируемого доступа и изначально получать в распоряжение высокоскоростной канал. Рынок Беларуси стабильно растет все последние годы. По довольно грубым оценкам, темпы роста составляют 100% в год, т.е. за 12 месяцев его объем удваивается. И темпы эти сохраняются не только в Минске, но и в регионах.

- Можно ли говорить о том, что через некоторое время рынок коммутируемого доступа отомрет вообще?

- Нельзя, конечно. Он останется всегда - для использования в какой-либо узкоспециализированной сфере. Это удобный и недорогой способ передачи информации, не связанный с расходами на приобретение дополнительного оборудования и простой в использовании. Вопрос о том, что коммутируемый доступ умрет как технология, не стоит. Хотя я допускаю, что в перспективе его значение сильно уменьшится.

- Какова заслуга «Атлант Телекома» в популяризации среди масс технологий *ADSL*?

- Я не склонен ее переоценивать, но не могу не признать, что она существенная. Мы стали одними из первых, кто предложил на белорусском рынке широкополосной доступ в Интернет. Мы проводили и проводим широкую рекламную и, что особенно важно, разъяснительную кампанию. Но если предположить, что «Атлант Телекома» на рынке не было бы...Можно ли говорить о том, что не было бы и технологий *ADSL*? Конечно же, нет. Рост рынка обусловлен самыми разными факторами. С другой стороны, наша компания наряду с другими пионерами этого рынка подготовила рынок к этим технологиям. Мы показали массам все преимущества широкополосного доступа.

- Каковы ваши основные преимущества перед конкурентами?

- Мы четко знаем, чего хочет наш потребитель, и предлагаем соответствующие продукты, которые оказываются очень востребованными. Именно поэтому мы пришли к разделению наших основных линеек на две категории: для корпоративных клиентов и тех, кто хочет пользоваться качественным Интернетом дома. Для первых мы используем линейку под брендом «Атлант Телеком», для вторых запустили «Шпаркі Дамавік». Такое разделение назрело давно, потому что как только мы стали развивать услуги для дома, возник вопрос, что делать с тем, что старый бренд ассоциируется только с предложениями для бизнеса. Выход был найден. И наши клиенты это оценили. В частности, мы победили в национальном конкурсе «Бренд года-2006».

Мы всегда предлагали своему клиенту высококачественные услуги по весьма умеренным ценам. И так будет в дальнейшем.

- Ваш «Шпаркі Дамавік» - редкий пример действительно удачного белорусского бренднейма...

- Мы же работаем на белорусском рынке. И в нашем государстве используется два языка. Было бы неправильным делать ставку лишь на один из них, совершенно забывая о наличии второго. «Шпаркі Дамавік» является национальным брендом. Мы хотели это подчеркнуть. И нам это удалось сделать.

- Не секрет, что в регионах абонентов широкополосного доступа намного меньше. Когда «Атлант Телеком» начнет активную работу в регионах?

- Мы сейчас уже работаем в Могилеве и Гомеле. В самое ближайшее время открываемся в Гродно - работы по строительству уже завершены. Я гарантирую, что к концу этого года мы будем представлены во всех областных центрах. Политика, которую уже сейчас проводит компания, заключается в том, что наша продуктовая линейка в регионах не отличается от столичной ни по сути, ни по стоимости. Наши ожидания в отношении регионов были оправданы.

- Будут ли в дальнейшем дешеветь услуги доступа в Интернет по широкополосным каналам?

- Безусловно. Трудно прогнозировать, насколько быстро произойдет массовое снижение цен, но уже сейчас есть продукты порядка $15 с абонента в месяц. Думаю, что вполне реальным видится снижение цен до Br25 тыс. в ближайшее время.

Справка «БелГазеты». Игорь Сукач родился в 1965г. в Риге. В Минск приехал в 1972 г. В 1989г. окончил Будапештский технический университет, в 1993г. - аспирантуру Минского радиотехнического института на кафедре ЭВМ. Работает в «Атлант Телекоме» с его основания. С 2000г. - директор. Женат, имеет двое детей.

Лиц. N02140/0165166 выд. Минсвязи РБ 12.12.03г. до 11.12.08г.

●алкоголь

НЕВИННЫЕ МСТИТЕЛИ

У белорусских винзаводов в самом ближайшем будущем появятся все шансы отказаться от неблагозвучного звания *«предприятие по розливу виноградного вина»* и переквалифицироваться в аристократичные *chateau* (фр. *«замок»*) - например, *«Chateau Пуховичи»*. 1 апреля, по информации «БелГазеты», Беларусь прекращает импорт столовых вин из Старого и Нового света, поскольку в правительстве убеждены, что эту нишу займут белорусские предприятия.

Марина ГУЛЯЕВА

В свете последних событий на рынке уже не кажется шуткой высказывание крупного чиновника Минсельхозпрода: мол, учитывая грядущее глобальное потепление, Беларусь займется промышленным виноградарством. Несущественно, что нет традиции, которая в европейских винодельческих регионах формировалась столетиями. Непринципиально, что специалистов, опыта, знаний, технологий - ничего нет. Неважно, что культура потребления алкоголя сводится к ограничениям и запретам. Белорусские виноделы (вероятно, так теперь их нужно называть) могут и потому должны обеспечить страну виноградным вином отечественного производства. И последовательность шагов по взращиванию РБ как винодельческого региона не вызывает сомнений в том, что это произойдет. На прилавках отечественных магазинов львиную долю уже занимают белорусские «чилийские» и «аргентинские» вина *«из лучших виноматериалов»* по Br7 тыс. Молдавские вина, которые еще в прошлом году стояли на тех же полках, после сокращения импортной квоты в нынешнем году еще есть в рознице, но скоро исчезнут совсем. В конце февраля Минторг перестал выдавать лицензии на ввоз молдавского вина, а проще говоря, запретил его импорт. По мнению экспертов «БелГазеты», отказ от молдавского вина, на долю которого приходилось не менее 70-80% рынка, стал ответной мерой после прекращения Молдовой поставок виноматериалов. На протяжении последних двух месяцев молдавские представители заинтересованных ведомств неоднократно заявляли, что Беларусь не является неким исключением в графике экспортных поставок Молдовы - страна вообще прекратила экспорт винодельческого сырья вследствие формирования новых правил функционирования отрасли. При этом, конечно, молдаване не скрывали естественного недовольства, связанного с ограничением импортной квоты на бутилированное вино и увеличением на такой же объем поставок виноматериалов, но подчеркивали, что уважают правила игры на чужом рынке.

Создание пакета документов, регламентирующих в т.ч. условия экспорта виноматериалов, до сих пор не закончено, и поэтому Молдова по-прежнему не поставляет сырье. В Беларуси не стали ждать и запретили молдавское вино. Эта «невинная» месть Молдове не только стала ответным ходом, но и основательно расчистила рынок для белорусских производителей, которые после исчезновения молдавских вин фактически остались без конкурентов.

Но оказалось, что угроза еще существует. Судя по тому, что, по информации «БелГазеты», 1 апреля Беларусь прекращает импорт столовых вин, прямыми конкурентами отечественного вина наши чиновники считают французские, испанские, итальянские вина. Как сообщили корреспонденту «БелГазеты», прекращается поставки вин, чья отпускная цена ниже 1 евро. Конечная цена таких вин уже на прилавках белорусских магазинов - около Br9-11 тыс. Кстати, это весьма красноречиво характеризует систему ценообразования в целом и на алкогольном рынке в частности.

Несмотря на то, что эти вина стоят дороже, чем они должны бы стоить, пока они занимали довольно значительную долю средней ценовой ниши - 25% от общего объема импорта. Теперь этот сегмент призваны занять виноградные вина, разлитые в благоуханных и богоспасаемых *chateau* Беларуси.

По некоторым прогнозам, уже в мае-июне с рынка исчезнут остатки молдавских вин, а к сентябрю закончатся запасы недорогих вин Старого и Нового света.

●продовольствие

UNILEVER УГОСТИТ БЕЛОРУСОВ МОРОЖЕНЫМ

С предложением создать рабочую группу по оптимизации поставок российских товаров на белорусский рынок и борьбы с «серым» импортом обратились на минувшей неделе к послу РБ в РФ российские представительства крупнейших ТНК, входящих в ассоциацию «РусБренд» - *Unilever, Procter&Gamble, Nike* и др. По некоторым оценкам, от существования параллельных потоков товаров одноименных брендов, а также наличия в продаже подделок бюджет Беларуси теряет около 5 млн. евро в год.

Президент *Unilever* по Беларуси, России и Украине Херман Верстратен в Минске впервые увидел поддельную тушь *Dove*, которой никогда не было в ассортименте *Unilever*, но которую, тем не менее, можно свободно приобрести на одном из минских рынков.

Обозревателю «БелГазеты» Марине Гуляевой Херман ВЕРСТРАТЕН рассказал о ближайших инвестиционных планах компании на белорусском рынке и о том, сколько лет *Unilever* отводит на просвещение белорусского потребителя.

Справка «БелГазеты». Англо-голландская компания *Unilever* образована в 1930г. Продукция представлена более чем в 160 странах. В странах СНГ *Unilever* работает с 1992г. На белорусском рынке компания работает с 1998г., в 2005г. открыто представительство. Продукция *Unilever* представлена в двух категориях: продовольственные товары - чай *Lipton, Brooke Bond*, «Беседа», майонез, кетчуп и соусы *Calve*, спреды *Rama*, творожные кремсыры *Rama Crume Bonjour*, маргарин «Пышка»; продукты быстрого приготовления *Knorr*; оливковое масло и соусы *Bertolli*; моющие средства и предметы личной гигиены: чистящие средства *Domestos, Cif*, шампуни *Sunsilk, Timotei, Dove*; дезодорант *Rexona, Axe* и др.



Дмитрий Брушко

Херман Верстратен впечатлен минскими гипермаркетами и официальной экономической статистикой, однако виды *Unilever* на белорусские предприятия не комментирует

- В одном из интервью российским изданиям, оценивая итоги года, вы не назвали Беларусь в числе динамично растущих рынков, которые приоритетны для компании. Каков наш рейтинг среди других стран?

- *Unilever* - глобальная компания, мы работаем со странами всего мира, но основными рынками для нас сегодня являются Россия и Китай. Однако это не значит, что мы игнорируем такие страны, как Беларусь. Принимая во внимание то, что российский рынок в числе приоритетных, а Беларусь находится в одном кластере с Россией, мы надеемся, что это повлечет за собой активизацию и на белорусском рынке.

- Рост *Unilever* на российском рынке составляет примерно 20%. Какова динамика на белорусском рынке?

- Наш оборот в Беларуси составляет около 10 млн. евро. К 2010г. мы планируем удвоить эту цифру. Мы удовлетворены нашими темпами: за первые 2 месяца нынешнего года рост составил 40% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

- За счет каких продуктов обеспечен рост?

- Растут все бренды, но наиболее активный рост произошел в сегменте средств по уходу за кожей.

- Что лежит в основе стратегии удвоения роста к 2010г.?

- В числе основных направлений - развитие существующих брендов, более плотная работа с торговой инфраструктурой.

- Пока ни о каких масштабных планах компании - строительстве или покупке производства - речи не идет?

- Несмотря на то, что в ближайших наших планах нет строительства новой фабрики, это не значит, что мы не инвестируем в белорусскую экономику - например, мы достаточно много вкладываем в рекламу для поддержки наших брендов.

- Недавно правительство РБ заговорило о масштабной приватизации, был составлен перечень приватизируемых предприятий, в числе которых Гомельский жировой комбинат. Он вам интересен?

- Мы никогда не комментируем потенциальные сделки. Да, политика *Unilever* основана на двух китах: органический рост, т.е. строительство новых предприятий, и покупка или объединение. Мы рассматриваем потенциальные возможности белорусского рынка, но не в ближайшей перспективе.

Частная инициатива в любой стране мира ведет к наиболее эффективному развитию экономики, и то, что белорусское правительство объявило о приватизации, - это единственно правильное решение.

- В России вы планируете построить пятый завод - какими должны быть условия на рынке, чтобы вы перестали рассматривать инвестиционные проекты в Беларуси только в долгосрочной перспективе?

- Инвестиционные проекты должны быть обоснованы экономической целесообразностью. Наши объемы в Беларуси не настолько велики, чтобы строить фабрику.

- Что для вас важно в Беларуси - прибыльность, рост продаж или факт присутствия с некоторыми надеждами на будущее?

- По официальным данным, Беларусь показывает неплохие темпы экономического роста, которые значительно выше, чем во многих странах СНГ, и мы рассматриваем ваш рынок как достаточно привлекательный. Поэтому для нас, конечно, важен рост на белорусском рынке.

- В России вы занимаете 1-е место на рынке дезодорантов и 2-е - на рынке чая. Какие сегменты рынка вы назовете наиболее успешными в Беларуси?

- По большому счету, занимаемые нами доли рынка в Беларуси незначительно отличаются от российских. На белорусском рынке мы также лидируем в сегментах чая и дезодорантов.

- Говоря о чае, как вы оцениваете факт введения идентификационных знаков - решит ли это проблему «серого» рынка? У компании достаточно большой опыт борьбы с этими явлениями - белорусское ноу-хау эффективно?

- Во многом благодаря введению этой маркировки наши продажи чая в Беларуси значительно увеличились в 2006г. Да, это потребовало определенных затрат, но в целом мы оцениваем этот шаг как позитивный. Хотя можно было бы использовать иные ходы, чтобы поддержать честного производителя. Буквально недавно состоялась встреча представителей компаний - участников «РусБренд» (*Unilever, Nike, Procter&Gamble* и др.) с представителями белорусского посольства в РФ. По итогам встречи подготовлено письмо на имя белорусского посла с предложением о создании рабочей группы из представителей органов власти Беларуси, крупных международных и российских компаний, которая выработала бы эффективные меры по борьбе с т.н. «серым» импортом, поддельным товаром и вообще по оптимизации поставок. Экспорт продукта в Беларусь отягощен множеством излишних документов и бюрократическими препонами.

- Насколько велик уровень подделок?

- Мы проехались по некоторым торговым точкам и смогли купить поддельную продукцию *Unilever*. Появление таких продуктов разрушает имидж наших брендов, но, как это ни парадоксально, говорит о популярности продукции *Unilever*.

- Уровень подделок позволяет говорить о нецивилизованности рынка, невысокой покупательской способности населения?

- Подделки существуют во всех странах, Беларусь не исключение. Действительно, зачастую невысокая цена толкает потребителя на покупку поддельного бренда, и в этом плане от приобретения некачественной, а порой и небезопасной продукции страдают, в основном, самые незащищенные слои населения.

- Что вы думаете об увеличении своего присутствия на белорусском рынке мороженого, принимая во внимание 20-процентную долю этого продукта в глобальном обороте компании, а также высокое качество белорусского мороженого, о котором уверенно говорят наши производители. Мол, мы используем только животные жиры...

- (*Смеется*). Если белорусские производители мороженого выпускают такой качественный продукт, что нам делать на вашем рынке? Если серьезно, то пока *Unilever* не вышел со своим мороженым даже на рынки России и Украины. Бизнес мороженого требует развития определенной инфраструктуры.

- А как вам торговая инфраструктура?

- Мое мнение - это мнение человека, который был в Минске совсем недолго. Я побывал в нескольких обычных магазинах, гипермаркетах, на рынках, поэтому мое высказывание нельзя расценивать как полноценный анализ белорусской торговли. И тем не менее, могу с полной ответственностью заявить: уровень гипермаркетов лучше, чем, к примеру, в Дании.

- В прошлом году компания запустила в Европе программу по выпуску продуктов питания для оздоровления организма под девизом *to add vitality to life* (англ. *«придать жизни энергию»*). Почему в Беларуси этих продуктов до сих пор нет?

- Это вопрос времени. Все-таки эти продукты, во-первых, не очень дешевы, а во-вторых, требуют определенной образованности покупателя. Так что нам предстоит очень большая образовательная работа.

- Какой срок вы отводите для этой работы? 5-10 лет?

- Десять лет - слишком много. Думаю, меньше.

20 ЛЕТ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РОСТА НА РЫНКЕ ERP-СИСТЕМ



Стр. 18

высокоскоростной интернет byfly

Стр. 15

ШИРОКОПОЛОСНАЯ БЕЛАРУСЬ



«ВСЁ, ЧТО ПРОДАЁТСЯ НА РАЗВИТЫХ IT-РЫНКАХ, УСПЕШНО РЕАЛИЗУЕТСЯ И В БЕЛАРУСИ»

Стр. 17

ПОРТМОНЕ

ШЛЮЗЫ НАСТЕЖЬ

Рынок провайдинга растёт всё быстрее

В последние годы в Беларуси растет число не только пользователей сети Интернет, но и количество абонентов высокоскоростного широкополосного доступа.

Константин ШИЯН

По сути, настоящий провайдер у нас всего один - государственный «Белтелеком», но частных компаний, предлагающих услуги по доступу в сеть, в стране уже 34. В конце прошлого года среди провайдерских компаний ходили слухи о резком сокращении их числа, но они так и остались слухами. Наоборот, в провайдерском кругу появилось серьезное пополнение - бренд «Белтелекома» *byfly*.

По оценкам специалистов, белорусский рынок передачи данных растет быстрее мирового: его размеры стабильно удваиваются за год. Достигаются такие показатели преимущественно за счет новых абонентов, работающих в Интернете дома. По результатам исследования *MASMI*, проводившегося в апреле 2006г., 33% жителей областных центров Беларуси пользуются Интернетом. Всего в стране в конце прошлого года насчитывалось 3,4 млн. пользователей.

По информации «Белтелекома», в 2006г. внешний шлюз доступа в Интернет расширялся трижды. Его суммарная пропускная способность выросла за год с 1 до 1,8 Гбит/с. Последнее расширение «Белтелеком» провел в направлении российского сегмента сети Интернет. Два канала *STM-1* (2x155 Мбит/с) были заменены мощным каналом пропускной способностью 622 Мбит/с (*STM-4*). Эта мера позволила повысить доступность российских интернет-ресурсов. Безусловно, расширение внешнего шлюза будет продолжаться. Какими темпами? В «Белтелекоме» говорят, что все будет зависеть исключительно от пожелания потребителей.

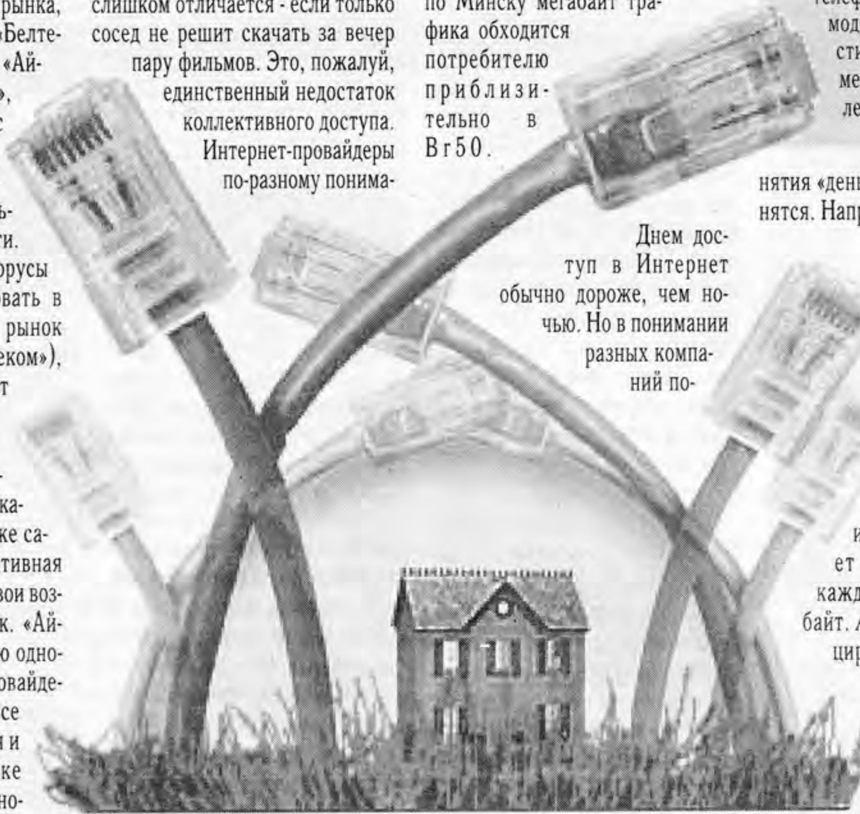
Достоверное распределение долей рынка между белорусскими провайдерами остается коммерческой тайной. Однако, исходя из общей активности игроков рынка, можно назвать лидеров: «Белтелеком», «Атлант Телеком», «Айчына», *IPTel*, «Белинфонет», «Деловая Сеть», «Космос ТВ». Наиболее активно рынок развивается в двух направлениях: индивидуальный *ADSL* и домашние сети.

Первую технологию белорусы начали активно использовать в прошлом году, когда на рынок вышли ТМ *byfly* («Белтелеком»), «Шпаркі Дамавік» («Атлант Телеком»), *SML Night* («Деловая Сеть»). К слову, последний игрок недавно расширил свой внешний канал до 155 Мбит/сек. То же самое сделала и «Альтернативная цифровая сеть», нарастив свои возможности до 70 Мбит/сек. «Айчына» завоевала репутацию одного из самых дешевых провайдеров. В последнее время все более заметным становится и присутствие на рынке *ADSL.by*. 50% рынка технологии *ADSL*, по мнению независимых экспертов, занимает новый продукт от «Белтелекома», около 20% приходится на «Атлант Телеком», велика удельная доля «Деловой Сети». Все три оператора ассоциируются с хорошей надежностью и скоростью, два последних - с более низкими тарифами.

Рынок домашних сетей выглядит несколько иначе. Выходить в Интернет путем коллективного подключения дешевле, скорость не слишком отличается - если только сосед не решит скачать за вечер пару фильмов. Это, пожалуй, единственный недостаток коллективного доступа. Интернет-провайдеры по-разному понимают, что такое домашняя сеть: для «Атлант Телеком» это объединение не менее пяти компьютеров, для *IPTel* - десяти. *ADSL.by* более гибко подходит к этому вопросу, определяя минимальный платеж в Br11 тыс. Однако вопрос гибкости ограничивается размером сети в десять пользователей.

Наилучшие условия предлагают крупные операторы: «Атлант Телеком», *ADSL.by* и *Solo* могут обслуживать большие домашние сети без снижения скорости доступа к Интернету, в то время как большинство других провайдеров позволить себе таких услуг не могут. Максимальная скорость подключения по технологии *ADSL* - до 8 Мбит/с. На практике она значительно ниже и зависит от качества телефонной линии, оборудования, установленного у клиентов, провайдера и на АТС.

Ключевой вопрос при таких подключениях - стоимость. Все провайдеры требуют значительную предоплату. И разобраться в бесчисленных тарифных планах операторов очень трудно. В среднем по Минску мегабайт трафика обходится потребителю приблизительно в Br50.



Днем доступ в Интернет обычно дороже, чем ночью. Но в понимании разных компаний понятия «день» и «ночь» сильно разнятся. Например, у *IPTel* в одном из тарифных планов ночной мегабайт обходится в Br20, а дневной - в Br65, но «день» при этом заканчивается лишь в 23.00. *Solo* сообщает о важности объемов трафика: чем больше информации потребляет сеть, тем дешевле каждый скачанный мегабайт. *ADSL.by* не классифицирует ночь и день, предлагая скачать мегабайт за Br66. У «Атлант Телеком» тарифные планы разделены на дневной, вечерний и ночной, причем, что удивительно, дешевле всего сидеть в Интернете вечером. У последнего есть выбор в тарифных планах (их всего четыре), что является плюсом на фоне одного-двух у большинства конкурентов.

Отдельно стоит поговорить о такой услуге, как «Внутренние ресурсы». Если у вас большая сеть, это очень важный бонус: Интернет в РБ по-прежнему остается дорогим в сравнении с другими странами. Если ваша домашняя сеть обещает быть большой, то важно помнить: для этих задач лучше всего подходят крупные операторы, т.к. у них мощные внешние каналы, что позволяет говорить о высокой скорости для конечного потребителя.

• корпоративный выбор

Какой тип подключения к Интернету вы используете?

Александр ДЕНИСОВ, директор «Кока-кола Бевриджиз Белоруссия». Если мне надо выйти в Интернет дома, то иду к киоску, покупаю карточку для *dial-up* и подключаюсь. На работе мы используем *ADSL*. Интернет в офисе используется в основном для поиска возможных поставщиков и просто полезной для работы информации, а также для корпоративной переписки.

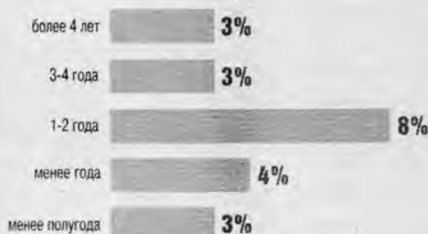
Сергей ГЛУМАКОВ, директор СООО «Конте Вест». И дома, и на работе использую *ADSL*. Скорости и удобства хватает. На работе Интернетом пользуется около тридцати сотрудников, использующих сеть исключительно в производственных целях: поиск информации, завязывание рабочих контактов.

Андрей ГОРЧАКОВ, директор программы «Европейский менеджер» (ИБМТ БГУ). Дома пользуюсь «Космос ТВ». Раньше я пользовался беспарольным доступом, но теперь у меня ряд преимуществ: хорошая скорость, не занятая телефонная линия, умеренные цены. Я плачу Br22 тыс. за 300 мегабайт трафика, и мне этого хватает. Если не скачивать программы и музыку, то этого более чем достаточно. На работе у нас доступ от провайдера БГУ, выделенная линия. Честно сказать, рабочий Интернет не устраивает: низкая скорость, нестабильность - часто сеть не работает, бывают проблемы с почтой.

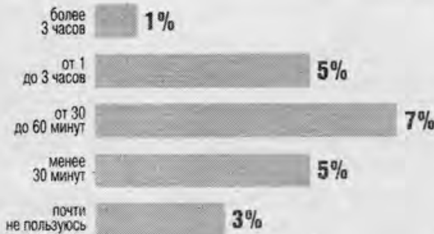
Алексей НАЛИВАНОВ, индивидуальный предприниматель. Поскольку работаю на рынке, использую смартфон с *GPRS*. Очень удобно. Иногда даже беру на работу ноутбук и соединяю его с телефоном посредством *bluetooth*: иногда для просмотра новых моделей обуви, но чаще просто развлекаюсь или читаю новости. Дома - подключение через домашнюю сеть (Br15 тыс. в месяц). Еще использую *Skype* для связи с зарубежными коллегами и личного общения.

• Индикаторы

Период использования Интернет



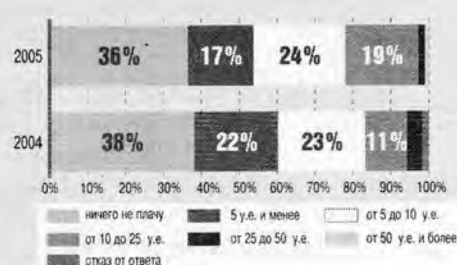
Времяпрепровождение в Интернете, в день



Место пользования Интернетом



Расходы в месяц на доступ в Интернет



Источник: MASMI BY, 2005-06

МАТЕРИАЛИЗАЦИЯ ЖЕЛАНИЙ

Как не отпугнуть инвестора

Ни одна из сфер бизнеса в Беларуси так не мифологизирована, как привлечение инвестиций. Одни говорят о плохом инвестиционном климате, отсутствии страновых рейтингов, недостатке прямых инвестиций и т.п. Другие ссылаются на успехи в переговорах с Китаем, арабскими и латиноамериканскими странами, приводят примеры успешных прямых инвестиций в крупный и средний белорусский бизнес российского капитала.

Нужно рассматривать инвестиционную привлекательность не только страны, но и конкретных предприятий. Насколько хорошо белорусские бизнесмены понимают значение повышения инвестиционной привлекательности своих компаний, важность прединвестиционной подготовки, механизмы привлечения инвестиций? Перечень типичных проблем, возникающих при привлечении инвестиций, корреспондент «БелГазеты» обсуждал с экспертами Центра «КонкордияИнвест» - к.п.н., доцентом, членом Международного общества стратегического маркетинга *ISSM* (*International Society for Strategic Marketing*), консультантом-тренером европейской ассоциации менеджеров *CEEMAN* (*Central and East European Management Development Association*) управляющим партнером Ириной Дятловской, магистром экономических наук, членом *ISSM* инвестиционным аналитиком Денисом Юшкевичем и членом Ассоциации инвестиционного менеджмента и исследований *AIMR* (*Association for Investment Management and Research*) финансовым экспертом Оксаной Езерской. «Портмоне» предлагает читателям результаты круглого стола с участием экспертов, обладающих опытом оценки и подготовки успешных инвестиционных проектов на десятки миллионов долларов.



Что интересует инвестора в бизнес-плане? Стратегические инвестиции

1. Положение компании на рынке
2. Рыночная доля, бренд, продукт, товаропроводящая сеть
3. Перспективы развития бизнеса
4. Структура баланса компании
5. Синергетический эффект с бизнесом инвестора
6. Прогнозно-финансовые показатели

Что интересует инвестора в бизнес-плане? Прямые инвестиции

1. Анализ отрасли, рынка конкуренции
2. Стратегический план
3. Факторы риска и способы их минимизации
4. Срок окупаемости проекта
5. Доходность проекта

Нематериализовавшиеся желания

В процессе развития компании, перехода из одной категории бизнеса в другую, модернизации производства, совершенствования процесса управления возникает потребность в финансовых ресурсах и естественное желание привлечь инвестиции. Однако необходима еще и готовность - наличие целого ряда факторов инвестиционной привлекательности и умение должным образом продемонстрировать действие этих факторов в предоставляемых потенциальному инвестору документах. Нередко инвестор, готовый вкладывать деньги в отрасль или конкретное предприятие, сталкивается с тем, что вроде бы призванные радоваться финансовым вливаниям корпоративные институции на практике не могут предложить конкретных объектов для инвестиций.

Реальная история. Одна из крупнейших российских финансовых групп проявила интерес к Беларуси и собралась инвестировать в здешнюю экономику около $50 млн. На вопрос о том, куда вкладывать деньги, группе должны были ответить белорусские банкиры. Увы, готовых инвестиционных проектов, способных заинтересовать инвестора, у них не оказалось.

Тому есть вполне объективные причины: отечественный банковский сектор привык работать с клиентами, обращающимися к нему за заемным капиталом, а не с инвесторами. Возможно, недостаточно специалистов, возможно, не хватает интереса к инвестиционной сфере вообще. Но даже грубый подсчет общей суммы инвестиционных запросов, размещенных на белорусских порталах, на порядок превышает предложение российских инвесторов. Стороны не нашли друг друга. Почему? Очевидно, требуется повышение инвестиционной привлекательности белорусских компаний и умение взаимодействовать с инвесторами.

К факторам *инвестиционной привлекательности* относятся финансовая и юридическая прозрачность компании, наличие стратегии развития, должный уровень корпоративного управления и команды, наличие корпоративной информационной системы (КИС), продуманная формулировка предлагаемых инвесторам условий и хорошо подготовленный пакет документов для переговоров. Наиболее значимыми документами на прединвестиционном этапе являются инвестиционное предложение и инвестиционный бизнес-план.

В ***инвестиционном предложении*** (не более 2-3 страниц) желательно продемонстрировать инвестору суть бизнес-идеи проекта, описание опыта в бизнесе, рынок и положение на нем, структуру существующей конкуренции и собственные конкурентные преимущества. Нужно представить краткую финансовую информацию, запрашиваемый объем инвестиций, срок окупаемости проекта. Важно обозначить условия партнерства, предлагаемую долю или пакет акций. Несмотря на кажущуюся простоту этого документа, именно от его качества зависит, захотят ли инвесторы взаимодействовать с компанией. Многие инвестиционные предложения, представленные на открытых веб-ресурсах, слишком декларативны: их составители порой пропускают какой-либо из обязательных блоков.

Если инвестора заинтересует инвестиционное предложение, он наверняка захочет верифицировать параметры, заложенные в этом предложении: емкость рынка, доля предприятия, эффективность системы дистрибуции и способов продвижения. Финансовый инвестор предпочитает вкладывать деньги в отрасль, которую знает. Поэтому подтвердить продуктивность бизнес-идеи, под которую собственник пытается привлечь инвестиции, можно только квалифицированно подготовленным ***бизнес-планом*** (***инвестиционным проектом***). Финансовые возможности, ожидания, прогнозы - это не протокол о намерениях, и к их оценке инвестор отнесется тоже очень внимательно.

Куда деньги идут

Первый подводный камень, на который можно натолкнуться при желании получить инвестиции, - отсутствие у многих белорусских соискателей инвестиций ***финансовой прозрачности***. Никто не будет вкладывать средства в предприятие, которое не обнародует результаты финансовой отчетности, демонстрирующие, насколько эффективно оно управляется. Для инвесторов важно оценить результативность использования вложенных средств. При взаимодействии с зарубежным инвестором финансовая отчетность, построенная по отечественным стандартам, выглядит неубедительно: иностранным компаниям необходима оценка состояния корпоративных финансов по стандартам МСФО. ***Юридическая прозрачность*** компании не менее значима, чем финансовая. Инвестора интересуют механизмы защиты его прав, его доля в инвестируемом бизнесе, механизм не столько решения спорных вопросов и конфликтных ситуаций, сколько исключения возможности их возникновения. За ним остается последнее слово, поскольку он может: а) войти в инвестируемую им компанию на выгодных ему, но невыгодных собственнику условиях; б) не входить в этот бизнес вообще и оставить компанию и ее собственника без инвестиций.

Реальная история. Компания обращается к консультанту с инвестиционным проектом, предполагающим привлечение средств в размере около $2,5 млн. под перспективный объект недвижимости, уже пользующийся спросом арендаторов. Среднегодовая доходность - 40-50%. Однако собственник собирается привлечь деньги на юрлицо, которое занято другим видом деятельности, причем выручка этого юрлица за год составила всего $800 тыс., а предприятие перекредитовано. Никаких юридических гарантий возврата вложенных средств этим предприятием не существует. Возможный выход - создание отдельного юрлица, подготовка предложений для инвесторов по доле их участия, договор о том, чтобы 50% площадей построенного объекта находились в собственности инвестора.

Инвесторы и консультирующие их организации, как правило, накопили достаточный опыт анализа предлагающихся им бизнесов, поэтому если какой-либо бизнес кажется привлекательным собственнику, это не означает, что он так же привлекателен для инвестора. Инвестора интересуют прошлое компании, фигура топ-менеджера, ключевых управленцев и специалистов, ***качество корпоративного управления*** и результаты этого управления.

Реальная история. Компания-грузоперевозчик (оборот около $10 млн.) генерировала очень интересный проект, требующий вложений примерно на $50 млн. Однако убытки компании за 2 последних года деятельности составляют свыше $2 млн. Проект лакомый, но для инвестора сам факт наличия долга в размере 20% от оборота является тревожным сигналом.

Часто у белорусских компаний нет ясных аргументированных ответов на вопросы: *«Какой мы делаем бизнес?»*, *«Какой цели он должен достичь через определенный срок?»* и т.п. Отсутствует формализованная ***стратегия развития компании***.

Реальная история. Предприятие производит измерительные приборы, в т.ч. для отечественной техники, экспортируемой в самые разные страны. Рынок сбыта - колоссальный, выгоды от эксплуатации устройств очевидны. Но стратегия развития отсутствует. А потенциального инвестора интересует, могут ли конкуренты воспроизвести аналогичную продукцию, как предприятие намерено наращивать конкурентные преимущества на основных рынках сбыта, в частности на российском, как обстоит дело с дистрибуцией и сервисными центрами в соответствующих регионах и т.п.

При отсутствии формализованной (написанной) стратегии, отраженной в бизнес-плане, можно посещать отраслевые выставки и презентации, демонстрировать великолепную продукцию, вызывать восторги, но затянувшийся поиск инвестиций воспрепятствует нормальному развитию предприятия. А конкуренты не дремлют, рыночная ситуация меняется очень быстро...

На подступах к инвестициям

Представление инвестиционных проектов предполагает ряд требований к их оформлению - разных у разных инвесторов, различающихся по целям и объему инвестиций, отраслевым и региональным предпочтениям, ожидаемой среднегодовой доходности и сроку окупаемости. Международные стандарты инвестиционного проектирования ориентированы на понимание того, кто является потенциальным инвестором и что именно он хочет увидеть от объекта вложений. Если финансовый инвестор приобретает долю в предприятии, он заинтересован в том, чтобы позднее продать ее дороже, следовательно - в увеличении стоимости инвестируемого бизнеса, в его интенсивном развитии. У стратегического инвестора иные задачи: он нацелен на захват позиций на конкретном рынке, в отрасли, на сокращение издержек, получение конкурентных преимуществ и прибыли в долгосрочной перспективе.

Цель инвестиционного меморандума - доказать привлекательность компании для инвестора. Для стратегического инвестора эта привлекательность определяется с двух точек зрения: 1) привлекательность объекта инвестиций как самостоятельного бизнеса, 2) синергетический эффект с уже имеющимся у инвестора бизнесом. Финансовый инвестор особое внимание уделяет плану, демонстрирующему, как компания намерена капитализировать имеющиеся возможности роста. Не менее важны предполагаемые риски проекта и пути их минимизации.

Инвестиционный проект должен детально и аргументировано убедить инвестора в том, что прибыль реальна.

Место для консультанта

Ошибки большинства собственников белорусских компаний заключаются в нежелании привести свой бизнес в порядок перед тем, как продать компанию стратегическому инвестору или прибегнуть к средствам инвестора финансового. Игнорируется очевидный факт: прединвестиционная подготовка повышает рыночную стоимость бизнеса и увеличивает шансы для привлечения инвестиций.

Эффект от услуг инвестиционных консультантов довольно высок: недаром на Западе до 70% выпускников бизнес-школ мечтают предложить свои услуги рекрутерам и работодателям именно в качестве инвестиционных консультантов и аналитиков инвестиционных компаний. Работая с бизнесом, требующим инвестиций, инвестиционный консультант оказывает услуги по стратегическому управлению, маркетингу, корпоративным финансам и юридическому сопровождению. При необходимости он может привлечь юристов и специалистов по КИС. При этом в силу своих компетенций и интересов именно консультант может нащупать область взаимовыгодного компромисса между запросами инвестора и желаниями собственника, ибо репутация консультанта и его будущие доходы напрямую зависят от эффективности привлечения и возврата инвестиций.

Привлечение инвестиций - это работа, причем довольно сложная, особенно в отсутствие подготовленных специалистов внутри компаний. Потому она требует сопровождения и координации сторонних инвестиционных консультантов. А вслед за ними непременно придут и сами инвестиции.



ШИРОКОПОЛОСНАЯ БЕЛАРУСЬ

Путь среднестатистического продвинутого белоруса к быстрому и качественному Интернету трудно назвать усыпанным розами. Но этот путь пролег отнюдь не сквозь тернии. Желание приобщиться к несметным богатствам и безграничным возможностям виртуального мира в белорусе настолько сильно, что массовое появление широкополосного доступа в Интернет во всех областных и районных центрах можно назвать главным событием 2006г. в *IT*-индустрии.

Алексей КРЫЛЬЕВ

От тотальной «оптоволоконизации» страны рассказывает заместитель генерального директора компании «Белтелеком» по коммерческим вопросам Ирина Подобед.

- Как внедрялась технология широкополосного доступа в Интернет в Беларуси?

- Технология *ADSL* внедрена нами еще в 2003г. Успех был предопределен ее же характеристиками: большой скоростью передачи данных, свободной телефонной линией и умеренной ценой. Наиболее крупные интернет-операторы взяли технологию на вооружение и успешно продают широкополосный доступ в Интернет минчанам. То, что технология долгое время была недоступна райцентрам, объяснимо масштабными работами «Белтелекома» по модернизации сетей. Ведь проложить оптоволоконные линии связи до каждого райцентра - долгий и трудоемкий процесс. Мы ставили себе задачей обеспечить таким видом доступа в Интернет как можно больше людей с минимальным временным разрывом между городами. В 2006г. кроме областных городов широкополосный доступ в Интернет получили и все районные центры. На перспективу нашей главной целью, естественно, является максимально широкое распространение этой технологии в Беларуси.

- Как бы вы сегодня, по истечении трех лет с начала активного развития *ADSL*, охарактеризовали потребность белорусов в широкополосном доступе?

- На фоне информационно и технологически продвинутого Минска потребности регионов могли бы показаться скромными. Однако на деле очевидно, что областные центры давно определились со своими потребностями и имеют хороший, здоровый аппетит в плане интернет-провайдинга. «Белтелеком» уже несколько лет предоставляет широкополосный доступ не только в столице, но и в областях. Так что, вопреки бытующему мнению, не только минчане знают, как распоряжаться скоростями и трафиком. Другое дело - райцентры, где потребности значительно скромнее. И все-таки к хорошему привыкают быстро.

- Услуга широкополосного доступа от «Белтелеком» долгое время не имела, скажем так, лица. С брендом *byfly* за очень короткий период вам удалось расширить свое присутствие в столице и закрепиться в регионах. Всего шесть месяцев - и такие результаты...

- Да, в течение долгого времени не было должного внимания к продвижению широкополосного доступа. Наши крупные конкуренты значительно опережали нас по емкости абонентской базы. Рынок *ADSL* был поделен между сильными брендами, и мы на нем, к сожалению, занимали только около 10%. То, что *ADSL* от «Белтелеком» не был ассоциирован с конкретной торговой маркой, мешало продвижению этой услуги. О ней знали только постоянные посетители нашего корпоративного сайта.

Необходимость выравнять ситуацию на рынке и предоставить быстрый Интернет на всей территории страны стояла очень остро. Поэтому мы поставили себе задачу: за 2006г. совершить прорыв в предоставлении услуг широкополосного доступа. Это значило, что нам необходимо было модернизировать сеть передачи данных, увеличить абонентскую базу, добиться существенного роста доходов и еще раз подтвердить статус ведущего оператора электросвязи страны.

Технические работы - это основа услуги, с опорой на которую реализован целый комплекс мероприятий коммерческих служб. Мы дали специалистам служб продаж знания технологии *ADSL* в целом, знания особенностей и отличий наших услуг от аналогичных предложений коммерческих провайдеров, внедрили биллинговую систему во всей республике для предоставления услуг по единой процедуре.

Венцом всех наших действий стало брендирование широкополосного доступа от «Белтелеком», т.е. придание услуге узнаваемости, наделение ее определенными свойствами и характеристиками, создание образа, отличного от других провайдеров. В результате кропотливой маркетинговой работы по анализу рынка, разработке позиционирования, стратегии продвижения, поиска эмоционального образа бренда, его визуализации и вербализации и многих-многих других действий мы пришли к *byfly* - имиджу бренда, который существует сейчас.

- Любой бренд пытается, по крайней мере, казаться дружественным потребителю, придумывает свои уловки для определенной целевой группы. В чем заключается уловка *byfly*?

- Я бы не стала говорить, что в *byfly* заключается какая-то уловка. Ценности этого бренда - положительные эмоции, которые человек испытывает, когда его задумки реализовываются, когда он узнает новое, легко общается. Вы же не скажете, что вас кто-то пытается обмануть, когда вы наконец-то научились кататься на коньках, и это вызывает у вас только радость? Так и здесь: в чем уловка, если технология позволяет делать больше и получать от этого удовольствие? Наши личные ценности, ценности *byfly*, ценности наших клиентов - общие. Мы все хотим общения и воплощения желаний. И с помощью Интернета это возможно.

- Но и другие провайдеры продают доступ в Интернет, который позволяет точно так же общаться...

- Каждый провайдер формирует свое предложение по-своему. Наше послание мы адресуем не только тем, кто как минимум знаком с Интернетом, но и тем, кто колеблется, не уверен, боится переплатить, не знает, что делать и как подключиться. Мы говорим: легко подключиться, легко себе позволить. И подключаем.

- Может, вам заняться ликбезом среди потенциальных потребителей?

- Объяснять, что такое Интернет, даже самому несведущему, - неблагодарное дело. Это все равно, что рожденным ползать описывать, что такое полет. А вот сделать образовательный процесс в школах интереснее нам под силу. В начале учебного года мы запустили два специальных тарифных плана для школ. Для их администраций и учеников это стало решением сразу нескольких проблем. Сейчас они могут подключать одновременно несколько компьютеров к Интернету без использования телефонной линии. При коммутируемом доступе нужна свободная телефонная линия для подключения лишь одного компьютера, а скорость коммутируемого доступа несравнима с *ADSL* - таковы издержки этой старой технологии. Так что вы не очень ошиблись, когда попытались приписать *byfly* и просветительную деятельность. Косвенно мы все же помогаем расширять кругозор детей, познавать мир, становиться более эрудированными.

- Такие шаги навстречу каждому белорусу - отпечаток госполитики, ставящей социально-ориентированные задачи?

- В какой-то степени - да. Государство наделило «Белтелеком» не только правами, но и возложило на нас обязанности. Если говорить об отпечатке государственной политики, то в данном случае это касается реконструкции и строительства сетей, прокладки оптоволокна в регионы, где оно не даст значимой отдачи в ближайшее время. Социальная ориентация бренда *byfly* - это осознанное понимание того, что общество должно развиваться, и мы в какой-то степени должны содействовать этому.

- В национальном конкурсе «Бренд года-2006» *byfly* был отмечен золотыми медалями в номинации «Открытие года» и в профессиональной номинации «Интернет-услуги». Не кажется ли вам, что это лихой скачок для полугодовалого «ребенка»?

- Я бы сказала, это уверенный шаг молодого и сильного бренда, над которым работали профессионалы. Награды лишний раз подтверждают, что был выбран правильный путь, где во главу угла поставлены не показатели прибыли, а ответственность за свой продукт. Это не просто бизнес, не просто зарабатывание денег, это дело, за которое переживают и его создатели, и технические сотрудники.

- Все очень гладко и красиво...

- Но вы же не спрашиваете о некрасивом...

- Теперь спрашиваю.

- Непредвиденные ситуации случаются у всех. Здесь уместно известное каждому изречение: тот, кто без греха, пусть бросит в нас камень. Если мы и совершаем ошибки, то мы их не скрываем.

Таить нечего: к нам приковано пристальное внимание, что не может не радовать. Некоторые конкуренты зачастую отпускают в нашу сторону колкости, порой некорректные, однако мы не опускаемся до уровня взаимных обвинений. Знаете, как у Игоря Губермана: *«Умеет так воображенье влиять на духа вещество, что даже наше униженье преобразует в торжество»*...

- Как бы вы описали белорусского пользователя Интернета?

- Исследования показывают, что это люди в возрасте 18-34 лет. Однако потенциальных пользователей немало и в более широкой возрастной группе - до 50 лет. Своим достижением бренд *byfly* считает охват аудитории, которая еще не так хорошо знакома с *IT*-технологиями. Мы не зациклились на тех, кто уже знаком с Интернетом. Мужчины или женщины? Большинство все-таки мужчины.

Если рассуждать о потребностях, то очень многие используют быстрый Интернет для хорошего и качественного серфинга в сети, для общения, для поиска информации. Стереотип о том, что быстрый Интернет нужен только для скачивания гигабайтов данных, сейчас уже действительно просто стереотип. Молодежь - да. Они качают музыку, фильмы. Люди постарше просто пользуются качественным быстрым Интернетом.


Алексей Смольский

Ирина Подобед: *«Наши личные ценности, ценности byfly, ценности наших клиентов - общие. Мы все хотим общения и воплощения желаний. И с помощью Интернета это возможно»*

Справка «БелГазеты». РУП «Белтелеком» - национальный оператор электросвязи Республики Беларусь. Предприятие создано 3 июля 1995г. (до 1 августа 2004г. - республиканское государственное объединение). «Белтелеком» предоставляет услуги стационарной телефонной связи и передачи данных на территории всей страны, обеспечивая передачу междугородного и международного трафика, а также работу наземной сети телевизионных и радиовещательных каналов.

С 2003г. в РУП «Белтелеком» реализовывается система менеджмента качества. Тогда же она была сертифицирована на соответствие требованиям СТБ ИСО 9001-2001. 15 декабря 2006г. завершился повторный сертификационный аудит. По заключению органа сертификации, система менеджмента качества РУП «Белтелеком» соответствует требованиям СТБ ИСО 9001-2001. В подтверждение успешной повторной сертификации предприятию вручен сертификат соответствия.

«Белтелеком» дважды удостаивался наград национального конкурса «Бренд года». В 2004г. бренд «Белтелеком» признан победителем в профессиональной номинации «Корпоративные бренды», он завоевал серебряную медаль, удостоен золотой медали в номинации *Brand.by*, назван «Брендом N1» в товарной группе «Интернет-услуги» потребительской номинации. В 2006г. бренд *byfly* удостоен двух золотых медалей в номинации «Открытие года» и в профессиональной номинации «Интернет-услуги».

ЛЕГЧЕ КУПИТЬ, ЧЕМ КОПИТЬ

Потребительское кредитование не терпит альтернатив

Несмотря на заметно возросшие объемы потребительского кредитования в Беларуси, это еще не бум. Для бума надо, чтобы банки упростили процедуру получения кредита, сократили время рассмотрения заявки, снизили процентную ставку. И, пожалуй, самое главное - чтобы люди перестали опасаться жить в кредит.

Ольга МИКША

Чтобы получить вещь, на которую нет денег, можно пойти двумя путями - долго копить или взять кредит и сразу купить. Люди старой закалки, скрепя сердце и отказывая себе в удовольствиях, откладывали деньги. Люди новой формации предпочитают взять кредит в банке и не откладывать в долгий ящик удовольствие от владения нужной вещью.

Многократное увеличение кредитного портфеля банков за счет кредитов, выданных на потребительские цели, говорит о том, что население постепенно расстается со стереотипами прошлого. Пока эксперты называют этот сегмент рынка развивающимся, а само направление - чрезвычайно перспективным. По мнению главного экономиста отдела розничных проектов департамента по работе с населением «Белинвестбанка» Андрея Маричева, чем выше будут доходы основной массы населения, тем охотнее люди станут брать товары в кредит.

Сегодня белорусские банки выдают кредиты на потребительские цели наличными, с зачислением на пластиковую карту, а также целевым перечислением на счет продавца товаров и услуг (среди которых на оплату обучения, лечения и ритуальных услуг часто предлагается более низкая процентная ставка). После повышения в начале 2007г. ставки межбанковского рынка до 20% и ставки рефинансирования до 11% комбанки также были вынуждены пересмотреть свою кредитную политику, что вылилось в повышение процентных ставок на потребительские кредиты на 1,5-2%. Таким образом, ставки колеблются сейчас в пределах 12,5-15% в долларах, 15-18% в белорусских рублях.

На величину процентных ставок влияют многие факторы, поэтому никто из банкиров не взялся делать прогнозы по их уровню до конца года. Однако, по мнению начальника департамента розничного кредитования «Сомбелбанка» Татьяны Самойленко, рыночных предпосылок для снижения ставок пока не предвидится. Правда, в Беларуси существует еще один действенный рычаг - административный, но если банкам будет объективно невыгодно снижать ставки по потребительским кредитам, они могут попросту приостановить программы.

Условия выдачи кредитов на потребительские цели

Банк	Проценты	Срок	Дополнит. сборы	Обеспечение кредита
«Беларусбанк»	$ -14%, Br - 15%	до 1 года	Нет	
«Белпромстройбанк»	$ - 14%, евро - 12% Br - 17%	До 1 года, на карту - до 3 лет	нет	
«Белвнешэкономбанк»	$ - 13%, евро - 12%, Br - СР+6%	До 3 лет	Есть	Залог, поручительство
«Белинвестбанк»	$ - 14%, Br - СР, СР+4%, СР+5%	До 5 лет	Нет	Поручительство
«Приорбанк»	Br - 18%	до 2 лет	Есть	Не требуется
«Минский транзитный банк»	$ - 13,5%	До 3 лет	Есть	Залог, поручительство
«Сомбелбанк»	$ - 14-15%	До 3 лет	Есть	Не требуется
«Паритетбанк»	Br - 16% (на карту), 18%	До 3 лет	Есть	Поручительство
«Абсолютбанк»	Br - 13%	До 1 года	есть	Не требуется
«Минск-Москва»	$ - 12,5%	До 2 лет	Есть	
«Белросбанк»	$ - 13%	до 5 лет	Есть	Поручительство
«Белорусский народный банк»	Br - 10-14%	1-5 лет	Есть	Залог, поручительство

А кроме того, что заявленная плата за пользование банковскими ресурсами остается довольно высокой, она нередко расходится с реальной, т.н. «эффективной ставкой». К примеру, банк выдает кредит на год под 12% годовых. Занимая Br1 млн. клиент рассчитывает, что помимо выплаты суммы основного долга ему придется ежемесячно платить Br10 тыс. по процентам. Терпимо, не так ли? И каким неприятным сюрпризом для кредитополучателя станет новость, что помимо этого ему придется заплатить за рассмотрение кредитной заявки (в разных банках от Br30 тыс. до Br90 тыс.), за оформление договоров поручительства (Br30-35 тыс.), ежемесячно - за сопровождение кредита (банки устанавливают разные тарифы: как жесткий, например, Br10-40 тыс., так и процент от суммы кредита - 0,4-0,7%), выплатить штраф в случае досрочного погашения или изменения условий договора (от Br50 тыс. до 100 тыс.).

Очень часто подобная информация в документах указана мелким шрифтом, на что неопытный кредитополучатель не обращает внимания и получает дополнительные платежи как факт после подписания договора. А в результате эффективная процентная ставка может вырасти почти вдвое по сравнению с заявленной.

Специалисты отмечают, что дополнительные сборы обычно устанавливают банки, которые предлагают быстрое кредитование с минимальным пакетом документов, что повышает кредитные риски. У крупных банков, как правило, дополнительных сборов меньше, но они более дотошны в условиях, предъявляемых к заемщику. На наш взгляд, среди них есть и откровенно курьезные: например, «Приорбанк» требует, чтобы у кредитополучателя обязательно был домашний телефон.

Впрочем, есть сбор, который взимают все банки: за выдачу наличных они берут 1-3% от суммы.

По мнению экспертов, игры в прятки с величиной эффективной процентной ставки закончатся с полноценным развитием рынка потребительского кредитования. В России, где эти процессы начались несколько лет назад и объемы выданных кредитов уже позволяют говорить о буме, Центробанк обязал комбанки с 1 июля текущего года показывать эффективную ставку на кредиты.

В Беларуси банкам еще предстоит наращивать объемы кредитования, для чего надо совершенствовать процедуру рассмотрения заявок и принятия решений. Именно экспресс-кредиты - это сфера, освоение которой начато совсем недавно. За ней будущее потребительского кредитования.

КРАСИВО ЖИТЬ

Галерея *Viessmann* для интерьера мечты

Первый год работы интерьер-галереи *Viessmann* подтвердил верность выбранной концепции - предоставлять комплексную услугу по созданию интерьера премиум-класса, от дизайн-проекта до исполнения. Удобства оценили и посетители центра.

Ксения РАЦКЕВИЧ

Интерьер-галерея *Viessmann* задумывалась как своеобразная творческая мастерская, где клиент мог бы обсудить с профессиональным дизайнером нюансы будущего интерьера, выбрать образцы отделочных материалов, мебели и предметов декора. Управляющая компания очень тщательно подошла к отбору арендаторов, поставив главным условием присутствия высокое качество предлагаемых изделий. На окончательное формирование экспозиции ушло несколько месяцев: *«Поработав некоторое время, мы четче определили концепцию нашего центра. Если сначала мы допускали наличие строительных материалов, то потом стало ясно, что надо концентрироваться на интерьере»*, - рассказал глава управляющей компании, директор иностранного предприятия по операциям с недвижимым имуществом «Рента Групп» Андрей Храмцов.

Оценить не только продуманную концепцию предоставления услуг внутри галереи, но и другие ее выигрышные черты клиент может еще до начала визита. Само здание галереи *Viessmann* - это уникальная архитектурная композиция, сочетающая в себе строгую геометрию снаружи и смелый футуристический дизайн внутри. В отделке использованы современные роскошные материалы, которые задают тон всей экспозиции, а о глубине замысла красноречиво говорят такие детали, как рецепция на входе и вместительная парковка, закрытая для посторонних авто.

Основной темой экспозиции галереи *Viessmann* стала мебель. Один из якорных арендаторов компания «Сенат Эм» занимает целый этаж и предлагает выбор мягкой мебели ведущих фабрик Италии, Германии, Швейцарии, Польши и Индонезии: модерновые кожаные кресла и диваны сияющих цветов, классическая мебель из массива для гостиных, утонченные линии элегантных спален. Подготовленный покупатель оценит продукцию немецкого производителя *Zew divani*, индонезийской *Rattan prestige*, итальянской *Ideal Sedia*. В непринужденной обстановке Парка мебели можно удобно расположиться на понравившемся диване, изучить каталоги за чашкой кофе и обсудить варианты комплектации со специалистом. Здесь же можно подобрать предметы, расставляющие стилевые акценты в интерьере: вазы, картины.

Мебельная тема продолжается и на других этажах галереи *Viessmann*, причем в основном она представлена законодателями в мире мебельной моды - замечательными спальнями и диванами от *Tomasella* и *Dall'Agnese*, столовыми и гостиными от *Stile Elise* и *Gamma*. Закономерной популярностью у нас стала пользоваться мебель от польских производителей, которые успешно конкурируют с итальянцами. В *Viessmann* представлены фрагменты коллекций ставших известными производителей: *Kler*, *Meblomak* и *Black Red White*.



Одной из главных отличительных черт галереи *Viessmann* является комплексная услуга по созданию интерьеров. Здесь работают профессиональные дизайнеры, у которых можно получить полную консультацию, вплоть до прорисовки дизайн-проекта с учетом пожеланий клиента. Продолжением услуги становится выбор и заказ отделочных материалов, которые широко представлены в одном из павильонов центра. Среди эксклюзивных коллекций шведских бумажных и флизелиновых обоев *Eco-Boras Tapeter* и филиппинских обоев *Pan-EL*, декорированных натуральными волокнами, можно подобрать идеально подходящие для будущего интерьера. А дополнят его декоративно-отделочные панели из МДФ, пластика и алюминия, напольные покрытия и паркет.

Мебель - это основа декора интерьера. Здесь ее можно приобрести не только готовой, но и заказать индивидуальный проект с последующим изготовлением по новейшим технологиям. Акценты расставят детали, например, жалюзи и бамбуковые коврики.

Компании, представившие свою продукцию в галерее *Viessmann*, отличаются от возможных аналогов предложением финишных решений. К примеру, в павильоне натяжных потолков можно не только приобрести продукцию известных ТМ *Barrisol* и *Clipso*, но и получить профессиональную консультацию по эксплуатации, а также заказать разработку сложных проектов с последующим воплощением на объекте.

Управляющая компания приветствует партнеров, предлагающих неординарные решения хорошо знакомых вещей. Казалось бы, что можно придумать нового для шкафа-купе? Между тем галерея и здесь сказала новое слово, представив радиусный шкаф, который один способен полностью преобразить пространство.

Сегодня современный интерьер немыслим без использования высококачественной бытовой техники. В галерее представлена полная линейка продукции одного из лидеров в этом сегменте рынка, компании *Miele*, а также другие известные марки. Более того, один этаж занимает представительство немецкой компании *Viessmann*, которая, собственно, и дала свое имя всему комплексу. Его присутствие вполне укладывается в концепцию, ведь компания представляет высококачественное отопительное оборудование - как бытовое, так и промышленное.

«Мы хотели бы создать моду на качественные продукты и услуги для евроотделки и дизайна интерьера. И задавать в ней тон», - сказал год назад в интервью «БелГазете» Андрей Храмцов. Он видел новую галерею выставочным центром, где потребитель мог бы быть уверен в безусловном качестве и надежности того, что он здесь выберет и закажет. Сегодня можно с уверенностью сказать, что проект состоялся.

Прошедший год не только подтвердил правильность выбранной концепции центра, но и указал направление для дальнейшего его развития. Так, управляющая компания рассчитывает, что в будущем галерея *Viessmann* могла бы стать центром притяжения для современных дизайнеров, творящих неординарные интерьеры.

Галерея *Viessmann*:
ул. М. Богдановича, 153б
Время работы: 10.00-19.00, без выходных
Тел. администрации: (017) 293 39 93, (029) 303 33 33.

РАСТИ ВТРОЕ БЫСТРЕЕ РЫНКА

Xerox не советует сдавать бумагу в архив

На прошлой неделе компания *Xerox* провела пресс-конференцию, посвященную итогам работы в 2006г. и прогнозам на 2007г. Мировой бренд, имя которого стало синонимом множительной техники, представляли гендиректор *Xerox Eurasia International Group* Владимир Павленко и глава белорусского представительства Александр Швец.

Справка «БелГазеты». В 2006г. суммарный оборот корпорации составил $15,9 млрд., из них $12 млн. приходится на Беларусь. Подразделение *Xerox Eurasia International Group*, в которое входит и Беларусь, является самым успешным в корпорации по всем показателям. С 2001г. оборот компании вырос почти в 4 раза. В 2006г. присутствие *Xerox* на рынке Беларуси увеличилось в сравнении с предыдущим годом на 67%.

О видении глобальным брендом состояния дел на белорусском рынке оргтехники в контексте общемировых тенденций корреспондент «БелГазеты» Константин Шиян общался с Владимиром Павленко.

- В Беларуси прошлый год, как, впрочем, и позапрошлый, был весьма успешным. В прошлом году мы выросли почти на 70%, что по всем меркам является абсолютно выдающимся результатом. Причем этот рост был не с нуля: мы всегда были здесь лидерами. Например, в прошлом году мы реализовали проект поставки своей продукции в Национальную библиотеку. Посетители могут распечатывать книги, буклеты и другую продукцию на наших аппаратах. На этот год ставится задача закрепить успех, чтобы это не выглядело разовой акцией. По оценкам *IDC*, рынок периферийных устройств в целом вырастет на 17-18%. Наша задача, как компании, растущей быстрее рынка, - быть выше этой планки.

- Какие модели стали лидерами продаж в прошлом году?

- Очень успешным был запуск аппаратов с кодовым названием «Олимпия». Они быстро завоевали популярность на рынке цифровой коммерческой печати везде, включая Беларусь. Вообще, все, что продается на развитых *IT*-рынках, успешно реализуется и в Беларуси, например персональный лазерный принтер *Phaser* 3117 и МФУ 3119. За прошлый год мы продали около 7 тыс. экземпляров последней модели: Для сравнения: на Украине мы продавали по 4 тыс. в месяц, в России - по 10 тыс. Но ведь рынки упомянутых стран несоизмеримы!

- Как быстро растет белорусский рынок цифровой печати?

- Сам по себе рынок *IT* растет в развивающихся странах примерно одинаково - 15-20%. Рынок коммерческой печати растет быстрее, чем в других отраслях *IT*. Белорусский рынок для нас очень перспективен, что доказывают наши темпы роста. Наша агрессивная политика позволяет нам расти в 3 раза быстрее рынка. Бум печати в России был огромным, спонтанным, держался два-три года, но уже прошел. В Беларуси все только начинается. Как, впрочем, и на Украине.

- У *Xerox* есть продукты как для дома, так и для офиса. В каком направлении будете развиваться дальше?

- И в одном, и в другом. Хотя наша компания всегда была лидером в предложениях для бизнеса, нам хотелось бы стать заметным, успешным игроком во всех секторах. Хотя в домашнем сегменте мы не являемся N1 и не планируем занять 1-е место.

- Существует две концепции будущего документооборота: он может быть полностью электронным и смешанным. Как, по-вашему, откажется ли когда-нибудь делопроизводство от печати вообще?

- Из всех стран бывшего СССР наиболее продвинутой в электронном документообороте является Эстония. Тем не менее парк мощных печатных машин за последние два года у них утроился. В этой маленькой стране с двухмиллионным населением все абсолютно компьютеризировано. И тем не менее такие вот результаты... Еще один пример - Япония. Два года назад один из таможних банков, являющийся оператором платежной системы *Visa*, закупил у *Xerox* 24 топовых аппарата около $1 млн. за единицу. Они печатают выписки по кредитным картам, которые, казалось бы, уже никто не печатает, потому что все передается в электронном виде. Печать уходит в персонализацию: каждый клиент получает рекламный буклет, адресованный лично ему. И изложенная там информация касается лично его.

- В 2006г. *Xerox* получил более двух-сот наград на различных мировых и национальных конкурсах. Какое место среди них занимает белорусский титул *«социально ответственного бренда»* национального конкурса «Бренд года»?

- Мы очень дорожим этой наградой. Мы не собираемся делать из нее *PR*, просто она соответствует нашим внутрикорпоративным ценностям. Это признание *Xerox* как одного из лучших работодателей, который очень хорошо заботится о своем персонале, признание *Xerox* как одного из участников социальных программ, реализуемых в Беларуси. Это наша корпоративная ценность - быть социально ответственной компанией, *corporate citizen*.

- На пресс-конференции говорилось о поставках продуктов компании в администрацию президента. В числе приоритетов *Xerox* - сотрудничество с государством?

- Во всех странах, где работает *Xerox*, он является одним из главных поставщиков оборудования для органов власти. За примерами ходить далеко не надо: это и Госдума РФ, и администрация президента РФ, и Верховная рада Украины, почти все госорганы Казахстана и т.д. Мы всегда и всюду были *«поставщиком двора его величества»* и очень этим гордимся. Это престижно и прибыльно. Ведь если на МТЗ основной продукцией является трактор, то в бюрократических организациях основной продукт на выходе - бумага с печатными знаками. Собственно, мы поставляем орудия производства для выпуска этой продукции.



Владимир Павленко считает, что *«в Беларуси всё только начинается»*. И для Xerox, и для IT-индустрии

УДВОЕНИЕ ВИРТУАЛЬНОГО ПРОДУКТА

демонстрирует интернет-реклама

Еще два-три года - и Интернет как рекламная площадка станет во всем мире прямым конкурентом самого массового на сегодняшний день медиаресурса - телевидения. Так считают аналитики американской исследовательской компании *DoubleClick*.

Ася КАЛИТИНА

Белорусские аналитики не столь оптимистичны. *«Реклама в Сети не станет популярнее телевизионной, но Интернет вполне может составить конкуренцию радио, ощутимо потеснит ежедневные печатные новостные издания, а также газеты вроде «Из рук в руки» или «Туризм и отдых»*, - считает директор портала *TUT.BY* Кирилл Волошин. Тем не менее аналитики отмечают заметный и, что немаловажно, стабильный рост популярности интернет-рекламы, прогнозируя, что к 2010г. прибыли от нее достигнут $20 млн.

По оценкам экспертов трех крупнейших отечественных порталов - *TUT.BY*, *Open.by* и *Kosht.com*, в 2006г. оборот белорусского рынка интернет-рекламы в очередной раз вырос в 2 раза и составил около $1,5 млн.

Наибольшая доля в этом финансовом пироге - по разным данным, от 45% до 50% - принадлежит порталу *TUT.BY* (УП «Надежные программы»). По словам директора портала, распределяется эта доля между медийной рекламой, к которой Кирилл Волошин относит баннеры, статьи с пометкой *«На правах рекламы»* и платные ссылки, и контекстно-поисковой.

Так, оборот белорусского рынка контекстно-поисковой рекламы (к слову, в России показывающей более чем двукратный рост, но у нас являющейся пока менее популярной, чем медийная) составил в прошлом году около $100 тыс. Причем финансовые потоки игроков рынка формировались в основном за счет поступлений от участия в партнерских программах «Яндекса» и «Бегуна».

Поступления от самостоятельного размещения контекста белорусскими порталами составили, по оценке директора *TUT.BY*, 20% рынка контекстной рекламы, или $20 тыс. за год.

Самые большие вложения в рекламу на белорусских порталах в прошлом году сделали автоконцерны, банки, производители мобильных телефонов и компании, предоставляющие услуги связи, а также консалтинговые фирмы. *«Производители товаров повседневного спроса (FMCG), во всем мире являющиеся основными рекламодателями в Интернете, у нас на последнем месте»*. Директор *TUT.BY* объясняет это *«уровнем развитости рынка»*: *«В России, где бурное развитие рынка интернет-рекламы началось в 2002г., FMCG только сейчас вышли в лидеры. Мы отстаем от соседей на пару лет, значит, пройдет еще два-три года*, - прогнозирует Волошин, - *и то же самое повторится в Беларуси»*.

Рекламодатели будут приходить в Байнет по мере развития белорусского сегмента Сети, посещаемость которого за год, по данным рейтинга *Akavita*, выросла примерно на 30% (а общее число интернет-пользователей, согласно различным оффлайновым социсследованиям, достигло 33% взрослого населения страны). К 2010г., по прогнозам специалистов, отечественный рынок интернет-рекламы вырастет до $20 млн. *«К тому времени на него придется около 5% от оборота всей рекламной индустрии, и Интернет как рекламоноситель вплотную приблизится к показателям радио, а возможно, и потеснит его»*, - считает Кирилл Волошин.

Справка «БелГазеты». По данным Ассоциации рекламных организаций (АРО) Беларуси, в 2006г. весь рекламный рынок в стране достиг $65 млн. На ТВ пришлось примерно $35 млн., на рекламу в прессе - $15 млн., в «наружку» ушло около $9 млн., около $4 млн. - на радиорекламу. Затраты на продвижение в Сети в прошлом году составили около 2-2,3% расходов белорусских предприятий на рекламу.



К 2010 г. у белорусского рынка интернет-рекламы есть шанс подрасти вслед за глобальным и достигнуть отметки $20 млн.

«БИЗНЕС-АРХИТЕКТОР» ДЛЯ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В отечественном бизнесе, в отличие от западного, пока не принято открыто публиковать финансовую и иную корпоративную отчетность. Хотя встречаются исключения - компании, не без оснований рассматривающие прозрачность бизнеса как свидетельство его силы и здоровья. Например, много лет подряд публикует свои годовые отчеты корпорация «Галактика» - ведущий отечественный разработчик систем автоматизации управления предприятием. Недавно корпорация представила отчет за 2006г. Знакомство с этими цифрами тем более интересно, что они позволяют объективно оценить, какие *IT*-стратегии сегодня приносят отдачу, какие *IT*-решения востребованы бизнесом. О результатах работы и планах на будущее корреспондент «БелГазеты» Руслан Еленин попросил рассказать руководителя центрального офиса корпорации «Галактика» в РБ Валерия Басалыгу.

- Позвольте поздравить вас с 20-летним юбилеем корпорации «Галактика». А также с завидным ростом, который ваша команда продемонстрировала в минувшем году: доходы корпорации выросли за 2006г. на 36% и составили в долларовом эквиваленте $33,7 млн. Однако хотелось бы понять: много это или мало для вашего рынка? Ведь информационные технологии сегодня - одна из наиболее быстрорастущих отраслей...

- Спасибо за поздравления. Судите сами. Наверное, нельзя объяснить наши показатели известным эффектом *«взрывного роста от малой базы»* - когда фирма, условно говоря, продает сегодня один стул, а через год - два. Корпорация «Галактика» - старожил рынка, который давно прошел период экстенсивного развития. Только за минувший год мы инвестировали в разработку новых решений и технологий $5,5 млн., что составило 16% дохода корпорации. Немалые средства вкладываются в совершенствование корпоративной системы управления, развитие кадрового потенциала, улучшение технологий продвижения, внедрения, сервисной поддержки наших программных продуктов. Наш рост стабилен: в течение последних 5 лет доходы корпорации от деятельности в Беларуси, России, Украине и Казахстане увеличиваются в среднем на 24% в год. Предыдущий рекорд был достигнут 2 года назад и составил тогда 31% роста дохода. Вы можете предположить, что наши нынешние показатели обусловлены элементарным ростом спроса на комплексную автоматизацию бизнес-процессов. Да, спрос действительно растет, особенно в РФ. Однако в той же России рынок интегрированных систем управления предприятием вырос в 2006г., по данным *IDC*, на 21%, а его объем составил $236 млн. (при этом мировой рынок увеличился всего лишь на 4,9% - до уровня свыше $21 млрд.). К сожалению, авторитетные международные аналитические агентства не ведут статистику по Беларуси, однако и в нашей стране рост корпорации «Галактика», по моим оценкам, превышает среднерыночный как минимум в полтора раза.

- В чем источник опережающего роста корпорации?

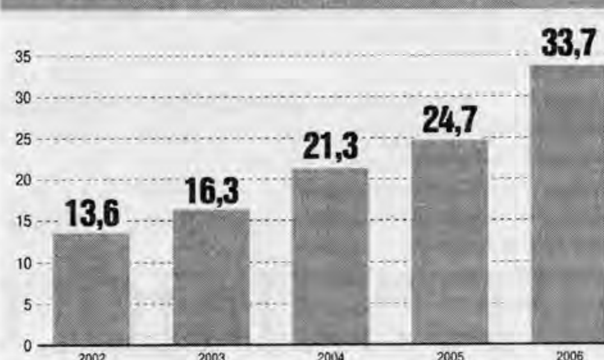
- Таких источников несколько. Это и выверенная инвестиционная стратегия, о которой я уже говорил, и современные технологии продаж, и творческий диалог с клиентами, в котором обе стороны хорошо слышат друг друга, и востребованные услуги, и, разумеется, эффективные программные продукты.

- Какие новые решения корпорация предложила своим клиентам за последний год?

- В состав нашего флагманского продукта - комплексной системы управления предприятием «Галактика *ERP*» - было включено новое решение «Галактика. Позаказное производство». Его главная задача - полная автоматизация жизненного цикла заказа: от оценки ресурсов, необходимых для его выполнения, до отгрузки готовой продукции, анализа понесенных затрат и организации послепродажного обслуживания. Это решение особенно востребовано на предприятиях, выпускающих сложные изделия с длительным сроком производства и участием субподрядных организаций. В саму систему «Галактика *ERP*» было включено много новых функций - таких, как поддержка учета в компаниях с распределенной структурой и учет материальных ценностей по серийным номерам, а интерфейс системы стал более стандартизированным и эргономичным, что сделало работу пользователей более удобной и эффективной. Особенно бурно в минувшем году развивалось «программное окружение» системы «Галактика *ERP*» - приложения на платформе «Галактика *Ranet*», позволяющие выполнять специализированные задачи консолидации и анализа данных, в т.ч. задачи, которые выходят за рамки отдельного предприятия и охватывают распределенные бизнес-структуры - такие, как холдинг, финансово-промышленная группа, дистрибьюторская или розничная сеть, многофилиальное предприятие, система управления отраслью и т.д. Еще одна объединяющая особенность приложений на платформе *Ranet* - все они служат своего рода надстройкой над *ERP*-системой, извлекая из нее необходимые данные и представляя их в наглядной и удобной для анализа форме. Таким образом, директор и бизнес-аналитик уже не нуждаются в «информационных посредниках», умеющих находить нужные пункты в программных меню и распечатывать стандартные отчеты. Теперь, чтобы самостоятельно узнать все, что требуется для принятия оперативного или стратегического решения, директору уже не нужно становиться специалистом в области информационных технологий, осваивать сложные программные интерфейсы, вникать в детали бухгалтерского и налогового учета. Несколько щелчков мышью - и любая детализированная информация в любых разрезах доступна вам на мониторе вашего ПК.



Валерий Басалыга: *«Теперь руководителю доступна любая детализированная информация»*



Динамика развития корпорации «Галактика» ($ млн)*

Год	2002	2003	2004	2005	2006
$ млн	13,6	16,3	21,3	24,7	33,7

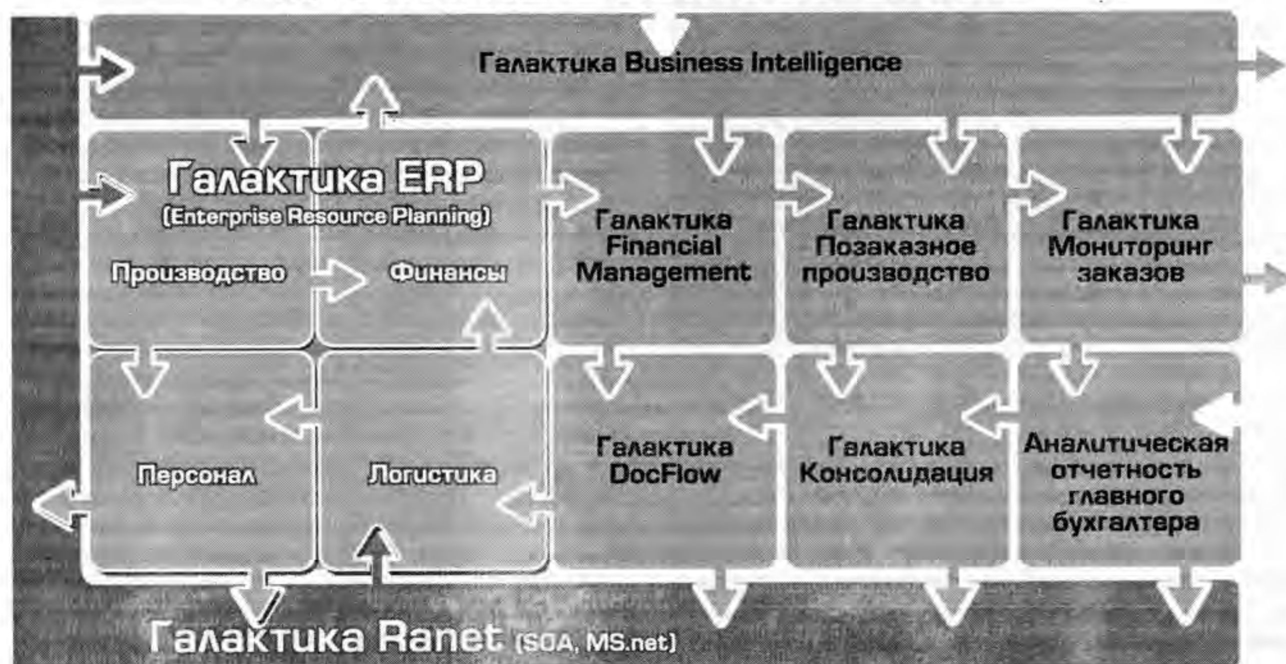
* Консолидированные данные по России, Беларуси, Украине и Казахстану

- Как при этом расширяются возможности управления предприятием?

- Это зависит от конкретного приложения. Например, новое решение класса *Business Intelligence* - система «Галактика *BI* Сбыт» - помогает контролировать платежи, вычислять проблемных клиентов, сомнительные договора и т.д. Еще более важны, на мой взгляд, аналитические возможности системы: ей по силам проследить тенденции спроса на определенные виды продукции, выявить те 20% товаров, которые приносят предприятию 80% прибыли, определить товары-«пожиратели ресурсов», которые следует срочно снимать с производства, проанализировать статистику и причины возврата продукции, оценить эффективность работы системы сбыта в целом и отдельных менеджеров. К слову, в основе решения «Галактика *BI* Сбыт» лежит наша разработка «Галактика Бизнес-Монитор», на базе которой можно в сжатые сроки построить систему мониторинга и анализа любых бизнес-процессов, интересующих руководство предприятия - например, связанных с управлением человеческими ресурсами. Еще одно новое решение на платформе *Ranet* - система «Галактика Консолидация». С ее помощью холдинговые структуры и многофилиальные компании могут оперативно формировать необходимую отчетность в любых разрезах и с любой степенью детализации как по компании в целом, так и по ее отдельным подразделениям. Эта задача, например, актуальна для компаний, имеющих удаленные филиалы, которые ведут бухгалтерский учет в различных учетных системах. Наконец, решение «Галактика Мониторинг заказов» будет интересно компаниям, зарабатывающим на доставке продукции потребителям с удаленных складов, включая этап растаможивания товаров и т.п., а также фирмам, которые регулярно пользуются подобными услугами.

- На сегодняшний день доходы корпорации от продажи услуг превышают доходы от продажи лицензий на ПО (в соотношении 57 к 43). С чем это связано?

- Система «Галактика *ERP*» и другие наши решения - это интеллектуальные продукты, требующие интеллектуального сопровождения. Без такого сопровождения «голые» вложения в покупку ПО не принесут отдачи. Ведь, с одной стороны, тиражная автоматизированная система должна быть адаптирована к уникальным бизнес-процессам предприятия, а с другой - сами бизнес-процессы зачастую требуют пересмотра, оптимизации. Поэтому этапу внедрения автоматизированной системы управления, как правило, предшествуют проекты управленческого и *IT*-консалтинга. Кроме того, корпорация оказывает своим клиентам услуги, непосредственно связанные с внедрением системы, ее сопровождением и развитием, обучением персонала, дополнительными возможностями в области разработки ПО. В минувшем году продолжала развиваться разработанная корпорацией «Галактика» уникальная технология внедрения *IT*-решений: активно применялись технологии, позволяющие заказчику быстро получить результаты от автоматизации за счет достижения целей ближнего горизонта планирования. Также важным шагом стало открытие центров компетенции - подразделений корпорации или ее партнерских центров, обладающих экспертными знаниями и опытом успешного выполнения проектов в той или иной области, будь то управление производством, строительством, ремонтами, контроллинг, мебельная промышленность или пассажирские перевозки. В наших проектах получила прописку такая новая для отечественного *IT*-рынка фигура, как бизнес-архитектор. Благодаря экспертным знаниям и богатому опыту работы в различных отраслях бизнес-архитекторы обладают компетенциями, позволяющими провести глубокий анализ использования информационных технологий на предприятии и предложить заказчику оптимальный вариант решения стоящих перед ним управленческих задач. В этом смысле корпорация «Галактика» уже многие годы является для своих клиентов коллективным бизнес-архитектором.



Справка «БелГазеты». Корпорация «Галактика» (*www.galaktika.by*) по данным международного аналитического агентства *IDC* входит в пятерку ведущих игроков российского рынка *ERP*-систем наряду с такими мировыми лидерами, как *SAP, Oracle, Microsoft Dynamics*. Разрабатывает комплекс решений нового поколения для эффективного управления современной компанией «Галактика *Business Suite*», систему автоматизации управления для крупных и средних предприятий «Галактика *ERP*», систему поддержки принятия решений «*Галактика Business Intelligence*», систему управления корпоративным финансированием «Галактика *Financial Management*», другие решения. Общее количество заказчиков корпорации «Галактика» превышает 6000. В ее партнерскую сеть входит более 200 компаний ближнего и дальнего зарубежья.

КАДРЫ С ЗАПРОСАМИ

Спрос на рабочую силу для коммерческих организаций остается высоким, предложение - не всегда удовлетворяющим работодателей, а запросы соискателей вакансий устойчиво растут. Рост планки оплаты труда сказывается и на общем уровне доходов населения: по данным Минстата, в январе 2007г. реальные денежные доходы граждан выросли на 17,4% по сравнению с аналогичным периодом 2006г. Объем промпроизводства за это же время увеличился на 6,9%.

Точку зрения кадровых агентств на спрос и предложение на рынке труда «Портмоне» представило в предыдущем выпуске. Для нынешнего номера мы произвели блиц-опрос руководителей компаний - читателей и рекламодателей «БелГазеты».

Общее ощущение наших собеседников от ситуации на кадровом рынке можно выразить несколькими тезисами: квалифицированные кадры найти все труднее, уровень оплаты труда растет, но зачастую претензии соискателей вакансий завышены и ничем не мотивированы. Как заметил один из собеседников, *«не может менеджер по продажам без опыта работы претендовать на такое же вознаграждение, как ведущий менеджер с 5-летним стажем»*.

По-прежнему наиболее проблемными считаются вакансии, связанные с продажами, *IT*, логистикой, маркетингом, менеджментом среднего звена. Большинство собеседников солидарно с высказанным в прошлом «Портмоне» мнением кадровых агентств о том, что на зарплату рядового персонала оказал влияние рост зарплаты бюджетников в 2006г.: *«Люди привыкли получать больше работников бюджетной сферы, ведь у них действительно больше нагрузка и ответственность»*. Другой фактор, предопределивший увеличение спроса, - рост многих бизнесов за последние два-три года, приведший к расширению штата. Мелкие фирмы с небольшим штатом и малыми издержками могут предложить более привлекательные по зарплате вакансии, чем компании среднего масштаба, работающие на рынке не первый год и ориентированные на последовательный, а не взрывной карьерный рост.

Как заметил один из собеседников «БелГазеты», *«я не могу платить зарплату в конверте и латать дыры в штате любой ценой»*. Типовые ситуации - когда предприятия, лидирующие в своих отраслях, не могут закрыть вакансии уровня ведущего специалиста по маркетингу или помощника бухгалтера при зарплате в $400-600, а маленькая быстрорастущая фирма готова платить сотрудникам на аналогичных позициях больше. Если в период экономического спада сохраняющие свои рабочие места инсайдеры вытесняли из конкурентной борьбы на рынке труда аутсайдеров, то сейчас нарасхват все, что способно более или менее профессионально выполнять должностные обязанности.

По отзывам наших собеседников, на ситуацию в коммерческом секторе влияет и существующая система высшего образования, давшая в последние годы значительное перепроизводство специалистов по одним специальностям (бухгалтеры, экономисты, юристы) в ущерб другим (управление, продажи, коммуникации) и по-прежнему отрывающая теоретические знания от исполнительских навыков. *«Мне не нужно владение «Бухгалтерией 1С» на начальном уровне - нужна способность решать конкретные задачи и ставить совместно с руководством новые»*, - заметил один из интервьюируемых.

Общий прогноз собеседников «Портмоне» вряд ли можно назвать радужным: дефицит квалифицированного персонала и опережающий ожидания работодателей рост зарплат будет сохраняться до выравнивания условий хозяйствования для всех экономических субъектов и формирования нормального рынка труда.

• экспертиза

Игорь КОЧЕТОВ, директор кадрового агентства *KIAT*. Рынок *IT*-персонала сегодня перегрет. Это связано с бурным ростом количества компаний, работающих на софтверном рынке, главным образом в сфере оффшорного программирования, и обострившейся в 2006-07гг. сильной нехваткой специалистов. Это сказывается на зарплатах: в прошлом году мы диагностировали рост на 12-15%, с начала 2007г. - уже на 2-3%. Налицо объективный процесс, связанный с постепенным ростом мирового производства прикладного ПО. Растет потребность в ПО, увеличивается количество заказов и, соответственно, растет спрос на специалистов в области *IT*. Клиенты-заказчики размещают заказы в основном в странах с относительно недорогой рабочей силой, в т.ч. в Восточной Европе и СНГ с их еще не до конца сложившимися рынками. Естественно, воронка спроса захватывает и Беларусь.

Что касается трудовой иммиграции, оттока *IT*-кадров за рубеж, то он существовал всегда. Однако в 2005-06гг., по нашим наблюдениям, количество покидающих страну айтишников не увеличилось, возможно, даже немного уменьшилось. Дело в т.ч. и в том, что уровень оплаты труда на отечественном рынке оффшорного программирования постепенно приближается к общемировому. Например, молодой человек 1982г.р. с высшим специальным образованием и навыками программирования по технологии *Java* соглашается сменить работу при предложении зарплаты с $900-1000, специалист по базам данных - с $600. Пожалуй, в РБ больше нет отраслей, где молодому человеку готовы предложить подобный уровень оплаты. В других секторах столько получают управленцы со стажем и опытом, в возрасте 35-50 лет, работающие в режиме круглосуточной нервотрепки. По нашим оценкам, резерв роста оплаты труда составляет примерно 20-25%. После этого зарплаты *IT*-персонала на рынках разных стран приблизительно сравняются, и произойдет перераспределение заказов между белорусскими компаниями и, скажем, их коллегами из других стран региона (РФ, Казахстан и Украина). В этом контексте очевидно, что политика руководства нашей страны по созданию Парка высоких технологий оказалась оправданной.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ - ИСТОЧНИК ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Практика последних лет подталкивает предприятия к повышению эффективности продаж. И до сих пор для достижения этой цели многие компании делали ставку исключительно на повышение компетенции линейного персонала, достигаемое при обучении. Сейчас на первый план выходит управление продажами, причем со стороны не только руководителей низовых звеньев, но и топ-менеджеров или даже собственников.

Даже конспективный перечень исключительно внутренних факторов, влияющих на результаты продаж (*см. таблицу*), заставляет задуматься о том, как связать все нити этих бизнес-процессов в единое целое. А если добавить факторы внешние? При такой постановке вопроса проблема управления продажами перерастает потолок компетенции линейного персонала.

Факторы внутренней среды компании, влияющие на эффективность продаж

1. *Личная эффективность специалистов по продажам*
2. *Хорошее знание своего продукта*
3. *Хорошее знание конкурентов*
4. *Авторитет и компетентность руководителя*
5. *Адекватная система мотивация*
6. *Отлаженная работа со смежными подразделениями*

Источник: Дмитрий Исмагулов. (консалтинговая группа «Здесь и Сейчас»). «Основные вопросы управления продажами».

Внутренняя диагностика возможностей продаж продукции предприятия, архитектура продаж как бизнес-процесса, место департамента или отдела продаж в оргструктуре предприятия, алгоритм взаимодействия сбытовой структуры с другими подразделениями, информационная и организационная поддержка продаж, маркетинговый инструментарий изучения потребителей и конкурентов, мониторинг рынка и проекция его результатов на стратегию компании... Список знаний и навыков, необходимых не только для осуществления и контроля продаж, но и управления ими, бесконечен. Рано или поздно все они замыкаются на собственниках и менеджменте предприятия: генеральных и исполнительных директорах, директорах по продажам, директорах по маркетингу и т.п. Руководитель, не обладающий знаниями и навыками в организации продаж, обречен жаловаться на их низкую результативность. Актуальные болевые точки в этой сфере хорошо известны. Для динамично развивающихся компаний речь идет не просто о повышении эффективности отдела продаж, но и о построении контура управления торговым подразделением, оптимальной кадровой политике в отношении занятых продажами сотрудников, внедрении систем автоматизированного управления продажами (*CRM*).

Мало обладать знаниями. Чтобы применить эти знания, конвертировать их в навыки, информацию необходимо структурировать. В этом случае багаж руководителя должен пополниться сведениями, относящимися ко всем трем «китам» бизнеса - менеджменту, маркетингу и финансам. Необходимо владеть основными концепциями маркетинга, а также иметь прогностические навыки в области сбыта, опыт построения и последующего расширения торговых сетей различных типов. Серьезных усилий требует оптимизация финансовой стороны процесса продаж - освоение технологий бюджетирования, управления издержками для их снижения, анализа рентабельности и затрат на маркетинг. Торговый персонал - тоже предмет головной боли: сегодня найти результативного продавца, пожалуй, проще, чем его мотивировать и добиться от него желаемого результата. Все, что связано с автоматизацией управления продажами, созданием и использованием клиентской базы, требует отдельных компетенций, как и использование модного сейчас интернет-маркетинга, отдача от которого у большинства отечественных компаний пока недостаточна.

Динамика спроса на тренинги, семинары и курсы, связанные с эффективностью продаж, демонстрирует: на смену приобретению отдельных компетенций в этой области приходит системный подход. Только он может дать ответ на вызовы, предъявляемые отечественному менеджменту постоянно обостряющейся конкуренцией.

Материалы полосы подготовил Кирилл НЕЖДАНСКИЙ

МЕСТО СТРЕССА ИЗМЕНИТЬ НЕЛЬЗЯ

По мере развития отечественный бизнес сталкивается с проблемой, на которую до сих пор обращали внимание лишь западные компании с развитой корпоративной культурой. В Европе и США в контексте профилактики профессиональных заболеваний с 90-х гг. все большее внимание обращается на такой фактор, как стресс. Группой риска при стрессовых ситуациях, как правило, влекущих за собой обострение хронических заболеваний и возникновение новых, обычно нервного генеза, считаются менеджеры нижнего и среднего звена.

Света СЕМИЦВЕТОВА

Стресс - неизбежный спутник урбанизации и развития экономики. По разным данным, от него страдает до 50% европейцев, однако считается, что среди менеджеров этот показатель выше как минимум в 1,5-2 раза. В рейтинге нервных профессий Британского управления здоровья и безопасности среди жертв стресса лидируют учителя и медработники, почетное же 3-е место достается управленцам коммерческих предприятий.

Справка «БелГазеты». **Одно из первых исследований влияния трудовой среды на человека, проведенных в Евросоюзе в 1997г., продемонстрировало: 29% опрошенных убеждены, что работа непосредственно сказывается на их самочувствии. Лидеры в списке жалоб и проблем - состояние опорно-двигательного аппарата (30%), связанное с сидячим образом жизни, и стресс (28%) – неизбежное следствие регулярного и зачастую нелицеприятного выяснения отношений с коллегами и подчиненными. 23% респондентов из-за последствий стресса в течение нескольких дней не выходили на работу, причем суммарные потери составили 600 млн. рабочих дней.**

Справка «БелГазеты». **Исследование Международной ассоциации управления стрессом (*ISMA*) свидетельствует: 64% респондентов испытывали стресс на работе в течение последних 12 месяцев (на 11% больше по сравнению с предыдущим опросом). Стресс не знает гендерных различий: на него жалуются 67% мужчин и 62% женщин. 57% опрошенных констатируют усиление стресса. Причинами этого они считают слишком большой объем работы (62%), сжатые сроки выполнения заданий (58%), агрессивный стиль управления или плохую коммуникативную систему (49%), проблемы с достижением баланса между работой и личной жизнью (42%). У 64% стресс снизил степень удовлетворенности работой, у 36% - производительность, у 31% - нарушил социальные отношения, 29% полагают, что именно стресс нанес прямой вред их здоровью. 14% подвергшихся профессиональному стрессу обратились за медицинской помощью и получили ее, однако 78% из них не знают, как впредь справляться с подобными проблемами.**

На Западе популяризация проблемы стресса у персонала коммерческих компаний в последние полтора десятилетия вызвала целый шквал специальных и научно-популярных публикаций. Так, Кэри Купер, автор книги «Стресс и семьи бизнесменов», проанализировавший виды менеджерских стрессов, разделил их симптомы на физические (сильное сердцебиение, ощущение сдавливания грудной клетки, плохое пищеварение, снижение либидо, дрожание конечностей, головные боли, высыпания на коже и др.), эмоциональные (частые перемены настроения, сильное волнение, чрезмерное беспокойство о здоровье, замкнутость, повышенная утомляемость, раздражительность) и поведенческие (нерешительность, жалобы, демотивация, рассеянность, нарушения аппетита, зависимость от табака, алкоголя, медикаментов и др.)

Наиболее перспективными считаются несколько направлений профилактики стресса. Среди организационно-поведенческих доминируют технологии стресс-менеджмента, формирующие умение управлять собой в кризисных ситуациях. В плане медикаментов и рационального питания рекомендуется особое внимание обращать на витамины и микроэлементы, благотворно влияющие на нервную систему и деятельность мозга (магний, йод, кальций, марганец, цинк, витамины группы *В* и *РР* и др.). Чередование физических и умственных нагрузок тоже играет свою роль в предупреждении стрессов и их последствий.

В ближайших выпусках «Портмоне» продолжит разговор о рисках, связанных со здоровьем офисных работников

«ГОРОДСКОЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ «ВЫТЯГИВАЕТ» ИЗ ЧЕЛОВЕКА НЕМАЛО ЖИЗНЕННО ВАЖНЫХ ВЕЩЕСТВ»

...Наверное, в классификацию болезней когда-нибудь включат и «весенний синдром» - ведь он, подобно эпидемии гриппа, ежегодно охватывает множество работающих граждан, заставляя их испытывать целый комплекс необычных симптомов. Кто из нас не радуется первым лучам весеннего солнца, не чувствует душевного подъема и не осознает, что весной ему все по плечу? И - одновременно - испытывает навязчивую усталость, раздражительность, упорное нежелание работать... А если картину дополняет изможденное лицо, тусклые волосы и прочие явные признаки недомогания, на душе становится тревожно. Разве не похоже на болезнь?

Не исключено, что причина весеннего недомогания - типичный гиповитаминоз. Еще далеко не все привыкли дополнять свой рацион витаминно-минеральными добавками, а поскольку к весне запасы «натуральных» витаминов и минералов в овощах и фруктах истощаются, организму их особенно не хватает. А уж если живешь в современном мегаполисе с его сумасшедшим ритмом жизни...

- Городской образ жизни «вытягивает» из человека немало жизненно важных веществ, - рассказывает Тамара СТЕЛЬМАХ, главный специалист НПП «Малкут», более десяти лет занимающегося разработкой и выпуском витаминно-минеральных комплексов. - В состоянии стресса и эмоционального напряжения все системы организма работают с удвоенной нагрузкой, расходуется повышенное количество витаминов и минералов. А ведь работа даже рядового менеджера отнимает много сил и нервов. Что уж говорить о бизнесменах... Иными словами, для множества горожан стресс - привычная профессиональная «вредность».

Пренебрегать приемом витаминно-минеральных комплексов нельзя ни в коем случае. Ведь клетки нашего организма нуждаются в витаминах и минералах каждое мгновение. Гиповитаминозы могут длиться годами, исподволь подтачивая организм, а мы привыкаем к их неприятным признакам: хронической усталости и повышенной утомляемости, ухудшению памяти, нарушениям сна и т.д. Нередки кожные проявления - шелушение и гнойничковые заболевания кожи, трещины и язвочки в уголках рта и на губах, кровоточивость десен, ухудшение зрения, особенно в сумерках... Витаминный «голод» снижает активность иммунной системы, а значит, и защитные силы организма, ускоряя старение, увеличивая риск возникновения новообразований. Типичными «офисными болезнями» становятся переутомления и депрессии, сердечно-сосудистые проблемы и лишний вес из-за хаотичных перекусов всухомятку.

- Вы выпускаете более десяти различных витаминно-минеральных добавок. Почему? Разве недостаточно просто принимать какой-нибудь комплекс?

- Рецептуры наших комплексов изначально разрабатывались в сотрудничестве с ведущими учеными и специалистами-медиками. Потребность в витаминах и минералах у разных групп населения различна. Мы выпускаем комплексы для всей семьи, для детей, подростков, женщин, состав их сбалансирован с учетом потребностей той или иной целевой группы. Кстати, немногие задумывались и над тем, что эти целевые группы могут быть достаточно узкими. Я имею в виду, например, курильщиков, которые нуждаются в повышенном количестве витамина *С* и антиоксидантов; граждан с плохим зрением, которым были бы полезны комплексы с лютеином и зеаксантином (эти витаминоподобные вещества «отвечают» за остроту зрения); людей с лишним весом (им нужны вещества, нормализующие энергетический обмен) и т.д. Даже двое мужчин-ровесников, один из которых работает физически, а другой интеллектуально, нуждаются в разных витаминно-минеральных «композициях».

Именно эта идея и лежит в основе наших новейших разработок - ***«комплексах направленного действия»***, каждый из которых призван решить отдельную проблему. Кстати, одна из последних новинок особенно подойдет людям с напряженным образом жизни, работающим в обстановке стресса.

«Витус с карнитином» – повод быть активным

...Трудно представить себе, что еще недавно мысли о тренировках в модном фитнес-клубе доставляли столько удовольствия! Наконец свершилось! После напряженного трудового дня - первые посещения тренажерного зала. Но где та бодрость, тот драйв, который ожидался после тренировки? Откуда эта апатия, постоянная усталость и даже болезненная перетренированность мышц, на которые, кстати, вообще не было особой нагрузки? И кажется, что само тело в буквальном смысле отказывается подчиняться и всеми силами противится очередному походу в спортзал.

Ольга МИХАЙЛОВА

Не правда ли, знакомая история? Мода на здоровый образ жизни в последнее время зовет нас активно вливаться в ряды спортсменов-любителей. Кто не мечтает усовершенствовать фигуру, похудеть, надолго сохранить форму, быть бодрым и легким на подъем или, в конце концов, добиться успеха в модном виде спорта вроде тенниса или верховой езды? Но на практике все оказывается не таким уж легким. Нередко вместо желанного заряда бодрости визит в Страну Спорта оставляет неприятный осадок в виде боли в растянутых мышцах и досадного переутомления.

Подобные сигналы организма обычный человек склонен оценивать как полную неспособность к спортивным нагрузкам. Вот и редеют ряды недавних поклонников здорового образа жизни. А между тем стоило бы помнить, что спортсмену во время физических нагрузок требуется больше энергии, чем офисному сотруднику, ведущему сидячую жизнь. И для выработки этой энергии требуется множество полезных веществ: минералов, витаминов, ферментов, аминокислот и т.д. Причем за каждый «участок» обмена веществ отвечают свои молекулы-«винтики».

Одним из них и является витаминоподобное вещество ***L-карнитин***, содержащееся в нежирном мясе, рыбе, птице, печени, молоке и др. продуктах животного происхождения. *L*-карнитин участвует в усвоении и расщеплении жиров - концентрированного энергетического запаса организма. Аккумулируясь в мышцах и способствуя распаду жиров в клетках мускулатуры, *L*-карнитин обеспечивает мышечную ткань энергией.

В спортивной практике *L*-карнитин используется для повышения физической работоспособности, выносливости организма, более быстрого восстановления организма после тренировок. Использование *L*-карнитина в виде биологически активных добавок в любительском и профессиональном спорте практикуется в мире уже более 20 лет.

Один из дополнительных источников *L*-карнитина - биологически активная добавка «Витус с *L*-карнитином», новая разработка из серии комплексов направленного действия компании «Малкут». Рецептура комплекса сочетает в себе *L*-карнитин (480 мг) и витамины *A, E, B1, B2, B6, B12, C, PP*, кальция пантотенат и фолиевую кислоту, которые в той или иной степени участвуют в энергетическом обмене человека. «Витус с *L*-карнитином» способствует нормализации обмена веществ при напряженном образе жизни, может оказывать тонизирующее влияние на обмен веществ и общее функциональное состояние организма при физических нагрузках, умственном переутомлении. С новым комплексом вам будет легче поддержать свою природную активность, а длительные фитнес-тренировки покажутся более комфортными.

«Витус с *L*-карнитином» - ваше средство для активной жизни!

«Витус» на страже здоровья человека!

Уд. N08-33-0.289589. N гос. гиг. регистрации П-0.32849-0606.ТУ BY 101203058.016-2005. Действ. до 19.06.2009г.



Общество

•репортаж недели


Александр Макаев предлагает всем людям доброй воли инвестировать в белорусскую демократию, обещая супердивиденды

Дмитрий Брушко

ИП ВЫХОДЯТ НА ФОНДОВЫЙ РЫНОК

«Если режим падёт через год, дивиденды составят 150%»

12 марта на пл. Бангалор в Минске предприниматели провели митинг, посвященный *«начинающейся борьбе малого бизнеса с антинародным правительством»*. Главное требование: отмена президентского указа N760, запрещающего ипэшникам нанимать на работу всех, кроме родственников. Городские власти разрешили проведение акции, изменив лишь место встречи: ипэшники хотели собраться на пл. Якуба Коласа.

Баян ШИЯНОВ

Со слов предпринимателей, администрации рынков регулярно чинили им препятствия в распространении информации о предстоящем мероприятии. Так, например, 9 марта охрана авторынка в Малиновке задержала одного из организаторов **Александра Макаева**. По мнению активиста, он был задержан за распространение информационных сообщений с призывом к предпринимателям прийти на митинг. Как утверждают активисты, проблемы с распространением листовок были и на рынке в Ждановичах.

К началу митинга в 12.00 собралось не более 50-70 человек. Больше половины присутствующих составляли активисты «Молодого фронта» и люди из команды осужденного экс-кандидата в президенты Александра Козулина, с обреченным выражением державшие его портреты.

Особое возмущение митингующих вызвало отсутствие электричества. Во вступительной речи Александр Макаев негодовал: *«Когда здесь проходило мероприятие бюджетной организации БРСМ, было все. А ведь они живут на деньги, которые зарабатываем мы. Это наглядный пример того, как государство ценит своих кормильцев!»*. Активист особо подчеркнул: мероприятие - это не забастовка, а лишь митинг. Главное начнется потом: *«1 мая протестовать будут наши наемные рабочие, и мы не должны проигнорировать это мероприятие. Наша борьба начинается»*.

Ипэшники решили бороться с *«произволом властей»*, который *«уже перешел все границы»*: *«Мало того, что огромное число людей и так не имеет никаких трудовых отношений с государством, так с нового года нас заставят уволить 300 тыс. человек! Эти люди станут на учет на бирже труда! Как им прокормить семьи? А что будет с потребителем? Как вы отнесетесь к тому, что жена предпринимателя, не имеющая ни навыков, ни соответствующего образования, будет ремонтировать вам телевизор?»*.

Присутствующие одобрительно загудели. По мнению митингующих, *«все эти законы лоббируют коррумпированные чиновники и крупный бизнес. Они хотят снять сливки с рынка, который сформировали мы, индивидуальные предприниматели. Они хотят выдавить нас с рынка, чтобы найти применение своим растущим доходам. Понятно, что чиновник не будет вкладывать деньги в сельское хозяйство, и именно поэтому они забирают у нас мобильные телефоны и парфюмерию»*.

Требования предпринимателей были настолько масштабными, насколько резко звучали их заявления: *«Мы требуем провести референдум по изменению Конституции - мы хотим, чтобы права предпринимателей соблюдались, а не нарушались чиновниками. Для реализации этого мы планируем собрать 140 тыс. подписей»*. Итогом акции выступающие объявили подготовку резолюции с планом дальнейших действий.

Тем временем некий мужчина перевесил портреты Козулина в нижнюю часть сцены. На вопросительный взгляд активистов он отрезал: *«Нет, вы не подумайте, я его, конечно, очень уважаю и поддерживаю, но так нельзя»*. Продавщица парфюмерии из Витебска была куда менее корректна: *«Пришли не те, кто нужен, а те, кому делать нечего. Потом на БТ покажут, что предприниматели видят своим президентом Козулина и их целью было освобождение арестанта!»*

Потом начался обмен мнениями и демонстрация агитматериалов. Какой-то пенсионер рассказал о своей любви к бизнесменам, у которых *«все дешевле»*, передал привет от Нила Гилевича и Рыгора Бородулина, которые *«душой с нами, но по состоянию здоровья не могут прийти сами»*. Лидер БНФ Винцук Вячорка напомнил о мартовских событиях прошлого года. Кто-то достал наспех сделанные прямо на месте таблички: *«Терпение на исходе»* и *«Требуем закона для малого бизнеса»*. На сцене появился представитель барановичского малого бизнеса и без обиняков заявил: *«Мне стыдно за минчан. Неужели так трудно прийти? Мы бросили работу и из других городов приехали, а вы?»*. Мысль развил предприниматель из Гродно: *«Мы здесь представляем не только тот десяток, который приехал, но и всех, кто подписался под нашими идеями. А таких людей тысячи»*. В ответ какая-то активистка «Молодого фронта» горько усмехнулась: *«С нами якобы и миллионы, только когда до дела доходит, оказывается, что никому это не нужно»*.

Номинал - $10

Накануне акции председатель координационного совета ИП Минска Александр Макаев разослал открытое письмо с предложением создать Фонд поддержки демократических реформ в Беларуси (ФПДР). Новый фонд должен стать коммерческим предприятием с уставным фондом в несколько десятков миллионов долларов. Акции ФПДР номиналом от $10 должны быть размещены на ведущих мировых биржах, считает активист. В письме сообщается, что *«люди, которые вкладывают средства в ФПДР, должны получать дивиденды, привлекательные для любого коммерческого предприятия. При торжестве демократии в Беларуси расходы ФПДР будут покрыты конфискацией собственности номенклатуры, участвовавшей в подавлении прав граждан... Конфискация может происходить только по решению независимого суда, который будет определять степень вины людей, виновных в нарушениях прав человека и участвующих в репрессиях»*. Дивиденды ожидаются солидные: *«Если диктаторский режим в Беларуси падет через год, дивиденды составят 150%, через два - 120% и т.д.»*. Деньги пойдут *«на поддержку политзаключенных, на поддержку демократии и СМИ, на установку памятников белорусским культурным деятелям»*.

«ПРЕДЛАГАЮТ СДЕЛАТЬ ЭТО В ОФФШОРЕ»

Александр Макаев с готовностью прокомментировал «БелГазете» идею создания фонда.

- Вложения в какие активы позволят фонду получать дивиденды в 120-150% годовых?

- Проценты еще можно оговаривать, но они в любом случае должны быть очень высокими. Этот фонд предлагают создать сами предприниматели. Создается акционерное предприятие, акции которого будут котироваться на бирже. Доход будет за счет того, что в Беларусь обязательно придет демократия. В Европе нам готовы помогать. Наши конституционные законы нарушает куча чиновников, нарушается закон о свободе слова и т.д. Степень вины чиновников будет устанавливаться судами. Дивидендами станет имущество этих деятелей. Ничего подобного в мире никто не сделал, но мы видим в этом предприятии огромный потенциал. Мне часто говорят: вы распоряжаетесь белорусской собственностью. Но наши чиновники воруют миллиарды! И мы видим, как растут дома и коттеджи. Все это уже не принадлежит народу. Вот эти разворованные дома будут проданы. И если из этого миллиарда $100 млн. пойдет на уплату дивидендов в фонд...

- На каких биржах планируете размещать акции фонда?

- Это я не планирую, только предлагаю общую идею. Я был в Страсбурге, общался с депутатом Европарламента Бартом ван Винсентом. Он говорит, что в Голландии 70 фирм осуществляют сделки с Беларусью. Мы можем сделки удвоить. В Польше депутаты Сейма в топливно-энергетической комиссии говорили: *«Пожалуйста, все наши биржи к вашему распоряжению»*. Я думаю, даже биржи России готовы. Да, это впервые, но все новое толкает прогресс.

Пока проект только разрабатывается. Надо регистрировать акционерный фонд за рубежом. В Беларуси нельзя: власть накроет эти деньги. Предлагают сделать это в оффшоре, чтобы меньше налоги были. Футбольный клуб «Марсель» даже разместил свои акции на бирже, это абсолютно реально.

- И сколько уже желающих внести деньги?

- Сейчас все на уровне разговоров, поэтому реакция пока вялая. Но мы начинаем активную работу. Дорогу осилит идущий, как говорится.

- Фонд не превратится в финансовую пирамиду?

- Ни в коем случае! Мои друзья-предприниматели тратят деньги на футбольный тотализатор, причем не богатые, а торгующие на рынке. Но я хочу сагитировать не белорусских предпринимателей, потому что они сейчас боятся всего на свете. Нужно найти людей за границей, которые знают, как ухудшается ситуация с демократией в Беларуси. Толчок к наполнению этого фонда должны дать иностранцы.

- Главой фонда вы планируете назначить Александра Милинкевича. А какой пост займет Александр Козулин?

- Сегодня Милинкевич олицетворяет, по-моему, консолидацию всех демсил. Этот человек не ушел от ответственности. Так же, как и Козулин. Но Козулин в тюрьме. Я просто предложил человека, которого знает вся Беларусь. От него будет зависеть пополнение фонда. На него ляжет огромная ответственность за то, как правильно распределить эти деньги.



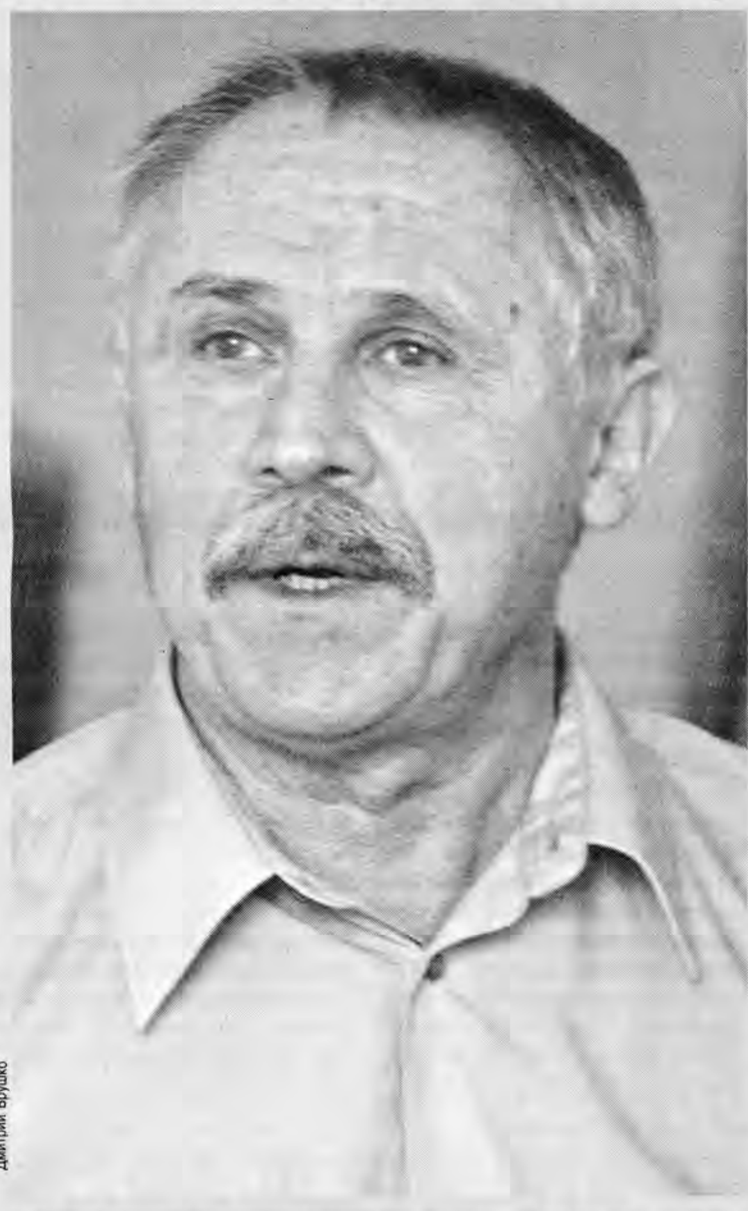
● визави

ОБЛАВА НА «АБЛАВУ»

Писателей-оппозиционеров «минимизируют»

Из школьной программы по белорусской литературе могут исчезнуть произведения Светланы Алексиевич, Сергея Законникова, Ольги Ипатовой, Владимира Орлова, Михася Скоблы, Витовта Чаропки и *«иных оппозиционно настроенных писателей «средней руки»*. На прошлой неделе отечественные интернет-ресурсы распространили документ с рекомендациями госидеологов *«минимизировать»* использование сочинений некоторых авторов в школьных учебниках. В частности, предлагается *«везде, где использование произведений Н.Гилевича, Р.Бородулина, Г.Буравкина и других не вызвано крайней необходимостью характеристики их творчества как представителей литературы второй половины XX в., заменить их произведения на сочинения других писателей и поэтов»*. Следует исключить из списков литературы произведения *«националистического, политизированного характера»*. При изучении творчества Василя Быкова надлежит предложить для обязательного чтения повесть «Сотнікаў» вместо «Аблавы», при изучении творчества Янки Купалы - исключить пьесу «Тутэйшыя», заменив ее стихотворениями и поэмами для самостоятельного чтения. Что ждет школьные программы: *«масштабное идеологическое переписывание»*, как опасается руководство рады Союза белорусских писателей (СБП), или *«уточнение школьных программ в связи с появлением новой литературной волны»*, как говорят в СПБ, - корреспондент «БелГазеты» Татьяна Карюхина выясняла у секретаря СПБ Георгия МАРЧУКА и члена СБП писателя Владимира ОРЛОВА.

Георгий МАРЧУК: «Нельзя сужать белорусскую литературу до двух-трёх имен»



Георгий Марчук: *«Нельзя сужать белорусскую литературу до 2-3 имён, если есть немало других, не менее талантливых писателей... Давайте найдём смелость сказать: «Что у вас, г-н Бородулин, самое лучшее? Хорошо, оставляем!»*

- Программы по белорусской литературе для школ не менялись с начала 90-х гг., хотя по постановлению Минобраза их обновление должно происходить каждые 5 лет. И когда в рамках своих обязанностей мы детально познакомились с учебниками по белорусской литературе, оказалось, что ученики живут «старым грузом» - изучают «современные» произведения 20-летней давности.

В литературу за 17 лет пришло новое поколение писателей - молодое, талантливое. А авторы учебников до сих пор предлагают школьнику небольшой список авторов, которых тот как начнет изучать в 5-м классе, так дальше, в 6-м, 8-м, 10-м читает их произведения. Пройдитесь внимательно по старой программе, и вы увидите, что Купала, Колас и Богданович вместе взятые уступают по объему Короткевичу. Последнего изучают на протяжении всего обучения в школе: и «Листья каштанов», и «Дикую охоту короля Стаха», и «Земля под белыми крыльями»... Мы не против того, чтобы дети читали Короткевича, но мы против перенасыщения программы произведениями одного и того же автора. Ведь гражданская поэзия Пашкова не уступает поэзии Буравкина, а стихотворения Шнипа и Башлакова не хуже творений Вертинского, который, по-моему, за последние 10 лет вообще ничего не написал. Получается, что в учебниках превалируют «народные поэты», гений Максима Танка ограничивается 3-4 стихотворениями, а Бровка - вообще двумя стихотворениями.

- В распространенных в Интернете документах составителям программ рекомендуется *«минимизировать использование произведений оппозиционно настроенных писателей»* Нила Гилевича, Рыгора Бородулина и Геннадия Буравкина...

- Это передергивание фактов: ни Гилевич, ни Бородулин, ни Буравкин не исключены из школьных программ. Просто если Лукша или Поздняков пишет для детей не хуже, чем Бородулин, то почему только последний должен изучаться в начальной школе? А о содержании документов из Интернета следует спрашивать у тех, кто пустил их гулять в паутине, потому как СПБ не отвечает за их содержание.

- Предлагая *«исключить из списков литературы для изучения и внеклассного чтения произведения Алексиевич, Законникова, Ипатовой, Орлова, Скоблы и Чаропки»*, документ все же расставляет акцент отнюдь не на художественной значимости произведений, а на гражданской позиции писателей...

- Во-первых, слова *«исключить»* никогда не звучало. Нам предлагалось уточнить школьные программы в связи с появлением новой литературной волны и рекомендовать новых писателей к включению в эти программы.

Во-вторых, гражданская позиция перечисленных вами писателей не имеет для нас никакого значения, все упирается только в качество литературы. Поэзия не делится на *«правильную»* и *«неправильную»*, в зависимости от политических убеждений: есть просто поэзия с большой буквы «П» и посредственные произведения. Всё!

В литературу сегодня пришло новое поколение, которое достойно того, чтобы о них тоже знали. Например, поэтесса Зоя Трофимова написала такое блестящее стихотворение о мове, какого я не встречал ни у одного народного поэта. Оно берет за душу, это стихотворение хочется заучивать, и на всех утренниках читать! Почему оно не должно быть включено в школьную программу, если написано хорошо и, главное, доступно для школьника?

Вы говорите: Владимир Орлов... Но такие авторы, как Алесь Мартинович и Ирина Масленицына, написали ряд исторических книг, которые на несколько голов выше произведений Орлова и более понятны для школьника. Почему бы Орлова и других авторов, чьи работы сложны для восприятия школьника, не перенести из школьной программы по белорусской литературе в университетскую, а в школе изучать то, что сможет осилить ученик?

- Какие именно книги вы считаете сложными для восприятия школьника?

- «Каласы пад сярпом тваім» Владимира Короткевича - очень большое и серьезное произведение. Пожалуй, даже слишком серьезное для школьника, я бы его скорее рекомендовал для 1-го курса университета. Повесть «На ростанях» Якуба Коласа. Блестящие рассказы Вячеслава Адамчика я бы рекомендовал оставить в программе, а вот трилогию «Чужая бацькаўшчына» перенести в университетскую программу - она сложновата для восприятия. Трилогию Ивана Мележа следует изучать в спецклассах, университетах, а роман «Людзі на балоце» обязателен в школе.

Ведь проблема еще в том, что сужается количество часов, отведенных на изучение белорусской литературы. Представьте, что будет, если всё время мы будем посвящать только изучению творчества одного писателя. Почему в программе заявлена только «Черная панна» Дударева, если на эту же тему писала и Раиса Боровикова? Ее произведения не предлагают даже для сравнительного анализа. Нельзя сужать белорусскую литературу до 2-3 имен, если есть немало других, не менее талантливых писателей.

Давайте будем уважительны по отношению к литературе вообще, найдем смелость сказать: *«Что у вас, г-н Бородулин, самое лучшее? Хорошо, оставляем! А это, пожалуйста, - на первый курс филологического факультета, а то пришли уж люди, которые не хуже, чем вы, раскрыли эту тему для школьника. Уступите место другому, более талантливому!»*

- В новой программе вместо «Аблавы» Быкова рекомендуется его же «Сотнікаў». «Аблава» не так талантливо написана?

- О, нет, здесь - другое: мы хотим, чтобы у детей был перед глазами положительный герой и примеры истинного служения добру, совести, богу, отечеству. Примеры самопожертвования во имя этих понятий. Зачем школьнику «Кар'ер» Быкова или «Аблава»? Их можно рекомендовать для внеклассного чтения, а школа должна дать мощный патриотический заряд, который, на наш взгляд, формируется на таких произведениях, как «Жураўліны крык», «Сотнікаў» и «Альпійская балада».

- А «Кар'ер» и «Аблава»?

- «Кар'ер» и «Аблава» - произведения нешкольного направления. Здесь нужно производить анализ, изучать дополнительный исторический материал. Надо и время школьника беречь!

- Но если учитель не будет рекомендовать эти произведения для дополнительного изучения, не пройдет ли ученик мимо них?

- Нет, тут вступает в силу очень хитрая вещь: если мы с вами прочитаем «Сотнікава» и нас это зацепит, если Быков придется нам по душе, то мы, будучи «заряженными» этим писателем, уже по собственной инициативе станем следить за его творчеством. Как я в свое время следил за Гарсиа Маркесом, когда только появился роман «Сто лет одиночества». Я искал другие его произведения. Срабатывает сила таланта. Не нужно изучать все 8 романов одного и того же писателя. Мы изучим 4 лучших, а остальные вы найдете потом и сами. Идите в библиотеку, ищите!

- Какие критерии вы возьмете за основу, рекомендуя то или иное произведение для изучения в рамках школьной программы по литературе?

- Только уровень высоты художественного качества. Отбирать произведения нужно на основании устоявшегося интереса к ним, оценки их теми же учителями, школьниками. На основании анализа спроса их в библиотеках, перевода на другие языки, наличия экранизаций. Но решает здесь не один Марчук и не Боровикова. СПБ обладает только рекомендательным голосом, а решать будет экспертный совет при Минобразе. Программы готовятся коллегиально, каждый вносит свои предложения. Просто надо уметь отстаивать эти свои предложения.

Справка «БелГазеты». Георгий Марчук родился в 1947г. в Брестской области. В 1973г. окончил Белорусский театрально-художественный институт, в 1975г. - Высшие курсы режиссеров и сценаристов в Москве. Был главным редактором на киностудии «Беларусьфильм», директором издательства «Мастацкая літаратура». С 2005г. - секретарь СПБ. Автор 8 романов, 50 пьес, книги сказок для детей, книги новелл «Хаос», сборника афоризмов. Произведения переведены на русский, английский, украинский, литовский, болгарский, казахский, польский, македонский языки. За экранизацию романа «Цветы провинции» отмечен Госпремией Беларуси. Награжден медалью Российской академии словесности «Ревнителю просвещения». Женат. Имеет дочь.

Владимир ОРЛОВ: «Совсем не лучшие примеры белорусской литературы будут изучаться»

- Редактирование школьных программ, не такое кардинальное, как теперь, а незаметное, ползучее, якобы на уровне косметических правок, уже проходит не первый год. В середине 90-х из программы по белорусской литературе принялись выбрасываться некоторые фамилии.



Владимир Орлов: *«Я уверен, что, к сожалению, совсем не лучшие примеры белорусской литературы будут изучаться теперь в рамках школьной программы. Потому что абсолютное большинство писателей, которые создают что-то достойное, сегодня находятся в оппозиции к теперешнему режиму»*

Начали с эмигрантов - с того, что когда-то мы ценой больших усилий возвращали, с неизвестной Атлантиды белорусской литературы - произведений Кастуся Акулы, Натальи Арсеньевой, Янки Юхновца, Масея Седнева. Убрали работы признанных авторов, которые на события второй мировой войны могли смотреть без советских идеологических шор. Затем началась редукция изучения произведений народных поэтов Рыгора Бородулина и Нила Гилевича. Авторы, собранные теперь в одном списке, стали переноситься из программы для обязательного изучения в программу для дополнительного чтения...

Просто теперь, видимо, процесс, который и ранее шел полным ходом, решили сделать более эффективным. Чем это угрожает белорусской литературе? Ничем. Жаль школьников и студентов, которым будет ограничен доступ к этим произведениям: одно дело, когда их проходят в классе или студенческой аудитории, и другое - когда человек должен сам дойти до необходимости прочесть тех же «Тутэйших» Янки Купалы, одно из его блестящих произведений. Мне жаль, что в результате этой чистки школьных программ будет выброшен целый пласт литературы, связанной с белорусской историей. Её и так редактируют, приводят историю к привычным для теперешних идеологов рамкам.

Вот, например, в энциклопедическом справочнике «Беларусь» 1995г. издания написано, что советских граждан в Курапатах расстреливали каратели из НКВД, и называются цифры - сколько там полегло. А в публикациях в энциклопедии «История Беларуси» и универсальной Белорусской энциклопедии, появившихся уже позже, утверждается, что в Курапатах людей, по одним данным, расстреливало НКВД, по другим - немецко-фашистские захватчики. И ни слова о количестве жертв. Это пример как бы из другой сферы, но все ведь взаимосвязано. Поэтому совсем не случайно нам предлагаются замены произведений Быкова: «Аблаву», в которой говорится о репрессиях и о том, о чем сейчас стремятся умалчивать, меняют на произведение, в котором речи об этом не идет, просто описываются военные события.

- «Тутэйших» Купалы тоже не случайно рекомендуют заменить стихотворениями?

- А как же! Берите шире: посмотрите на судьбу спектакля «Тутэйшыя» в Купаловском театре. С какой осторожностью, с какими сложностями театру удается хотя бы 2 раза в год показать этот спектакль! При этом на спектакли приходят люди в штатском и в форме - следить за театральной публикой. Не случайно такую вещь собираются выкинуть из школьной программы, ведь в этой пьесе Купала ставит больной, нерешенный даже теперь вопрос: *«Кто мы?»* Почему мы, белорусы, такие? Почему мы не объединены общей идеей? Почему нас по-прежнему изучают западные и восточные ученые. У теперешней власти нет ответа на этот вопрос. Более того, она заинтересована в том, чтобы белорусы и впредь были такими же разъединенными, чтобы они были *«тутэйшымі»*. Так зачем же Купала будет напоминать нашим детям об этом?

- Насколько полно отечественная литература изучается сегодня в рамках школьной программы?

- Я не специалист по школьным программам. Могу лишь сказать, что они все больше сокращаются, упрощаются и становятся неинтересными. Мне они начинают понемногу напоминать ту программу, по которой обучался сам. Это была программа, которая воспитывала не интерес к белорусской литературе, а прививала аллергию на нее. Потому что в учебниках были те произведения, которые не вызывали гордость за то, что ты белорус, а рождали чувства иного рода.

Например, когда я учил стихотворение *«А хто там ідзе?»*, в моей детской душе звучал протест: почему образ белорусов должен был быть именно таким: *«На руках у крыві, на нагах у лапцях»*? Ни я, ни мои приятели, которые потом также стали литераторами, не хотели учить такие стихотворения Купалы. У него же были и другие чудесные поэмы, которые в то время были запрещены: «На куццю», «На дзяды», та же самая пьеса «Тутэйшыя».

Я уверен, что, к сожалению, совсем не лучшие примеры белорусской литературы будут изучаться теперь в рамках школьной программы. Потому что (факт остается фактом) абсолютное большинство писателей, которые создают что-то достойное, сегодня находятся в оппозиции к теперешнему режиму. И как раз потому, что этот режим смотрит на литературу, на язык, на белорусскую культуру как на вещи не просто необязательные, но и опасные. Как на то, что может объединить белорусов в противостоянии этому режиму.

- А кого предложат в качестве альтернативы *«оппозиционным писателям «средней руки»*?

- Явной альтернативы, кого же будут изучать наши школьники и студенты вместо *«оппозиционно настроенных писателей»*, рекомендации не предлагают. Можно предположить, что вместо их работ в школьной программе окажутся произведения лояльных к власти, хороших и правильных писателей - членов СПБ во главе с Чергинцом. Мне сейчас вспоминается стихотворение, однажды прочитанное в журнале «Беларуская думка», оно принадлежит перу поэта Бронислава Спринчана: *«В водоемах Беларуси / Хищники гнездятся хорошенько. / Кто они, сказать вам не берусь я, / Если не поможет Лукашенко»*. Может быть, такие произведения будут изучать наши школьники и студенты? Романы Чергинца станут подходящей заменой произведениям Алексиевич, а работы Скобелева смогут заменить исторические повести Орлова или Чаропки?

- Составители новой программы говорят, что исключение тех или иных произведений не означает полный запрет на них...

- Все не так просто: безусловно, кто-то благодаря преподавателям (я не думаю, что все они бросятся старательно выполнять рекомендации СПБ; многие, отступая от школьных программ, и теперь преподают произведения Быкова и мои) будет читать не Чергинца, а, скажем, Алексиевич. Но будут и другие учителя, послушно придерживающиеся программ, и их учеников останется только пожалеть. Откуда они узнают о существовании других писателей, если уже 1,5 года действует распоряжение министра образования Радькова о том, что в учебных учреждениях разрешаются встречи только с членами правильного союза писателей во главе с Чергинцом?

Я слышал отзывы о встречах с членами чергинцовского союза писателей: некоторые мои знакомые педагоги были просто в ужасе - на встречах с учениками писатели говорили не о литературных проблемах, а выясняли отношения со своими коллегами из другого союза. Мне, например, рассказывали, как на таких встречах зачитывались списки нехороших писателей, произведения которых нельзя читать. Мне очень грустно, что произведения таких людей имеют шанс попасть теперь в школьные программы.

Справка «БелГазеты». Владимир Орлов родился в 1953г. в Полоцке. В 1975г. окончил исторический факультет Белорусского госуниверситета. Работал учителем истории, корреспондентом, завотделом, замредактора городской газеты «Химик»; с 1988г. был редактором издательства «Мастацкая літаратура». Вице-президент Белорусского ПЕН-центра, член рады СБП, член редколлегий журналов «Спадчына», «Крыніца», «Калосьсе». Автор более 20 книг прозы, поэзии, исторических очерков и эссе, в т.ч. «Добры дзень, мая Шыпшына», «Пока не погасла свеча», «Евфросиния Полоцкая», «Міласць князя Гераніма», «Таямніцы полацкай гісторыі», «Адкуль наш род», «Божая кароўка з Пятай авеню». Удостоен медали Франциска Скорины *«за вклад в разработку темы исторического прошлого Беларуси в литературе»*, а также издательской премии им. Короткевича и литературной премии им. Богушевича Белорусского ПЕН-центра. Женат, имеет двоих сыновей.

●московский наблюдатель

АНТРАКТ БЕЗ ВЕШНЯКОВА



Об итогах российских местных выборов, снятии «Яблока», перспективах «Справедливой России» и прочем сопровождающем голосование антураже можно было рассуждать ровно до того момента, как стало известно о готовности «Единой России» поддержать кандидатуру спикера Совета Федерации и лидера «Справедливой России» Сергея Миронова на выборах в Совет Федерации от городского собрания Санкт-Петербурга.

Виталий ПОРТНИКОВ

И это притом, что «Справедливая Россия» и «Единая Россия» вели полемику в ходе предвыборной кампании, а активисты «справедливых» называли «единых» партией номенклатуры. И это притом, что лидер «Единой России» и спикер Госдумы Борис Грызлов после выборов заметил, что лучше бы Миронову баллотироваться в верхнюю палату от Ставрополья - единственного региона, где «Справедливая» опередила «Единую». И это притом, что «Единая Россия» исключила из своих рядов губернатора этого самого Ставрополья Александра Черногорова, который не смог обеспечить ей победу.

Вдумаемся в эту безумную политическую логику: губернатора исключают, а лидера партии-конкурента, злейшего врага, просовывают в верхнюю палату в момент, когда есть возможность поставить крест на его политической карьере и на будущем «Справедливой России».

Никакой «Единой» и «Справедливой» и в помине нет. Есть администрация президента, которая приняла простое решение - сказать «единым» голосовать за Миронова. И всё. И весь антураж схватки сразу же выглядит бессовестной подделкой. Тем более что и на выборах «Справедливая» не преуспела, оставив «Единой» лидерство в местных органах власти практически повсюду, а коммунистам - роль левой оппозиции.

Гораздо интереснее выглядит настоящая сенсация послевыборных дней - отставка с поста главы российского Центризбиркома Александра Вешнякова, руководившего комиссией последние 8 лет. После того как стало известно, что Вешнякова нет в президентском списке ЦИКа - а по парламентской квоте он избираться не собирался - наблюдатели забыли о борьбе «Единой» и «Справедливой» в одном отдельно взятом кабинете кремлевского чиновника, о недопущении «Яблока» к выборам в Санкт-Петербурге и о прочих позорных сюжетах этих выборов.

Чем Путину не угодил Вешняков? Неужели что-то не так посчитано на выборах в местные органы власти? Начались невероятные допущения - «Справедливой России» так и не удалось стать еще одной «партией власти» или хотя бы потеснить коммунистов, а виноватым в провале очередного эксперимента решили сделать главу ЦИКа. Но критики эти предположения не выдерживают. Прежде всего, потому, что выборы прошли, как положено, и вновь зафиксировали высочайшую популярность партии без идеологии и без харизматических фигур - «Единой России» - у избирателей.

Вешнякова отправили в отставку не потому, что он был чем-то плох, а потому, что он был слишком хорош. За годы руководства ЦИК Вешняков заработал репутацию взвешенного, солидного и самостоятельного человека. В переводе с российского политического это означает - человека, имеющего собственное мнение и весьма осторожно относящегося к собственной репутации. Власти все время приходилось учитывать, что есть некая граница, за которую в общении с Центризбиркомом переходить было нельзя. Но зато фигура Вешнякова обеспечивала легитимность голосований и естественность электоральной составляющей демократии по-путински.

Всё это чудесно. Но на пороге 2008г. Марципаны закончились. Начались суровые будни.

Уход Вешнякова означает, что российская власть до сих пор не определилась с вариантом передачи власти, что в ее кулуарах продолжается вечная война алчных бульдогов под кремлевскими коврами и что эти бульдоги нуждаются в таком руководителе ЦИК, который будет реагировать быстро и без лишних заявлений и колебаний. Вешняков для такой роли явно не годится.

Размышления о текущем

с Александром **ГРИЦАНОВЫМ**



НОВОРУССКАЯ ИДЕЯ

конкретно-нефтяная

В эпоху существования двух сверхдержав - США и СССР - последний был не слишком озабочен самоопределением собственного духовного статуса. *«Оплот прогрессивных сил во всем мире»* и *«надежда передового человечества»* не нуждались в каких-то сомнительных легитимациях. Святость, обретенная в 1917г. и всемирно канонизированная в 1945г., позволяла не отвлекаться на «этикеточные мелочи».

Сейчас российским лидерам приходится куда сложнее. Путин (после мезальянсов с Рамзаном Кадыровым, иранскими моджахедами и собственными чекистскими башибузуками) явно не тянет на геополитического святого, брутальный разгон Марша несогласных в Питере не стыкуется с федеральной веротерпимостью, вялотекущие политические бодания двух высокопоставленных деятелей, облеченных невидимыми погонами (Грызлов и Миронов), никак не могут быть выданы за разгул многопартийности. Прогрессивных союзников также не замечено: самый продвинутый из них на Запад белорусский батька косит на европейца лишь под давлением необходимости платить по чисто коммунальным союзным счетам.

В результате в России стартовал активный поиск «новорусской идеи»: подключение к этому метафизическому процессу такого титана философской мысли, как министр иностранных дел РФ Сергей Лавров, гарантировало незаурядность креативного результата. По сообщению «Интерфакса», Лавров назвал безосновательными обвинения в адрес России в использовании энергетики в качестве инструмента политического давления: *«Никто и нигде не доказал, что тезис об энергетическом шантаже имеет под собой какие-то основания, что мы нарушили хоть одно обязательство, хотя бы один контракт»*. Министр выразил мнение, что России *«пытаются навязать сомнительный статус энергетической сверхдержавы... За этим скрывается стремление закрепить Россию в энергосырьевой нише мирового распределения труда. Мы обязаны не допустить этого»*.

Возвращаясь к утверждениям об энергетическом шантаже со стороны России, глава МИД РФ привел в пример недавние разногласия Москвы с Минском и Киевом: *«По логике, известные разногласия с Украиной, Беларусью и другими странами должны были убедить Запад, что мы не вынашиваем имперских замыслов»*.

Впрочем, даже сам Путин прошлой осенью заявлял, что России нужно отказаться от названия *«ядерная супердержава»*: *«Нет этого, есть богатая страна с богатыми запасами нефти»*.

Чего только в России - в формате всемирного необходимого избытка для тотального счастья - уже не отыскивали. Был кураж революционной социальной справедливости, создавший самый кровожадный в истории *«новый класс партбюрократии»*; был феномен индустриализации, похоронившей собственное сельхозпроизводство; было ракетно-ядерное превосходство, соблазнившее искусами вторжений в Чехословакию и Афганистан... Тысячи потенциальных могильщиков своего отечества, собиравшихся на ведьмины шабаши, именуемые *«очередными съездами КПСС»*, каждый раз упивались какой-то очередной прогрессистской байкой для духовно убогих.

Сейчас этот перспективнейший ресурс именуется *«нефтью»* - продуктом радикальной трансформации огромного количества убитой органической материи в условиях отсутствия свежего воздуха. Это верно: нефть в России не закончится никогда. На территориях нынешних Москвы и Питера она уже успешно зреет в течение последних 90 лет. Лавров прав: *«топливо»* для российского процветания - всегда люди. Но - в *«конкретно-нефтяном»* неизменном формате их употребления государством.

Мнения колумнистов могут не отражать точку зрения редакции

●в судах

КОТЛОВ НА ВСЕХ ЕЩЁ ХВАТИТ

Сотрудников «Госторга» приговорили с четвёртой попытки

Признания вины экс-директора ОАО «Госторг» Василия Смоленского и его подчиненного - юрисконсульта Вадима Королькова в хищении Br231 млн. следствие УВД Минской области ожидало несколько лет.

Елена АНКУДО

С 2004г. суды рассматривали деятельность руководителей «Госторга», несмотря на протесты прокуратур Молодечненского района и Минской области на незаконные приговоры. Финал уголовного дела состоялся лишь после протеста прокуратуры РБ в Верховный суд.

По приговору суда Молодечненского района, вступившему в законную силу в феврале, Вадим Корольков и Василий Смоленский признаны виновными в *«хищении путем злоупотребления служебными полномочиями, совершенном повторно, группой лиц, по предварительному сговору, в особо крупном размере»*. Смоленский приговорен к 6 годам колонии усиленного режима, Корольков - к 5. По иску прокуратуры в пользу ОАО «Госторг» с осужденных в солидарном порядке следует взыскать Br231.010.860. Эти средства бывшие должностные лица заработали на сделках, проводимых от имени своего предприятия.

По уставу «Госторг» (его создателем и владельцем выступил Молодечненский горисполком; ныне - райисполком) вел хоздеятельность путем купли-продажи товарно-материальных ценностей, анализируя потребность предприятий в водогрейных котлах, компрессорах или электродвигателях. Эти объекты сделок фигурируют в 5 эпизодах обвинения, собранных следствием и подтвержденных судом. По логике обвинения, сотрудники «Госторга» по сходной цене приобретали оборудование (как правило, подержанное), завышали его стоимость, а затем присваивали разницу. Скрывая хищение, сделки оформляли с помощью финкомпаний.

Как установило следствие, «Госторг» порой покупал одно и то же оборудование дважды, как это, к примеру, произошло в 2003г. Сперва котел приобрели на новолукомльском заводе глиняного кирпича за Br18 млн. - на деньги «Госторга», однако оформили на третью компанию. Затем котел был куплен у предприятия «Сервистрейдюнион» за Br50,5 млн. Вторая сделка оформлялась поддельными документами. Когда деньги оказались на счете «Сервистрейдюнион», их обналичили и передали сотрудникам «Госторга».

Несколько сделок с котлами оформлялись от имени ЗАО «Стратум» - компании, с которой «Госторг» заключил длительный договор поставки. Госпредприятие перечислило на счет своего поставщика более Br163 млн. за якобы поставленные котлы. По данным следствия, оборудование приобреталось «Госторгом» у иных предприятий, а деньги, оказавшиеся на счету «Стратума», обналичивались и похищались по привычной схеме.

По предположениям следствия, обналичивание незаконного заработка Королькова и Смоленского проходило с помощью Галины Крупченко - владелицы и распорядительницы около 100 предприятий, признанных в настоящее время лжепредпринимательскими.

Имя Крупченко, в прошлом именовавшей себя юрисконсультом УП «Лекс», хорошо знакомо белорусским правоохранителям: летом 2005г. Крупченко приговорили к 8 годам колонии за мошенничество, создание преступной организации и руководство финкомпаниями. Некоторые из этих финкомпаний проходят по «делу «Госторга»: в материалах уголовного дела собраны доказательства того, что «Сервистрейдюнион» и ряд иных субъектов хозяйствования, с которыми работал «Госторг», находились под управлением Крупченко. Лица, фигурирующие в качестве их директоров, получали фиксированную зарплату в $100-200; сопровождение мнимых сделок поддельными документами и учет поступивших от «Госторга» денег оценивались по особой ставке. Как следует из признательных показаний экс-директора Крупченко, «Госторг» был лишь одним из многих предприятий, прибегавших к услугам «неофициальных банкиров» для хищения и присвоения бюджетных денег.

«Судья тоже человек»

«БелГазета» выяснила у сотрудника УВД Минской области Александра Воронина, почему судебные разбирательства по «делу «Госторга», возбужденному в 2003г., завершились только сейчас.

- Следствию оказывали противодействие?

- В начале расследования Смоленский и Корольков были арестованы и помещены в СИЗО, где провели более месяца каждый. Следователь, в производстве которого изначально находилось уголовное дело, под давлением руководства изменил меру пресечения на подписку о невыезде. После того как по делу было собрано достаточно доказательств по дополнительно выявленным эпизодам преступной деятельности, Смоленский повторно был представлен на арест, на этот раз уже мною. Однако прокуратура отказала в санкции, мотивируя свое решение тем, что Смоленский имеет постоянное место жительства, семью и ранее находился под стражей. Тем не менее, уже тогда в обвинении фигурировало хищение более чем на Br230 млн., а также полное непризнание вины в предъявленном обвинении, категорический отказ от возмещения материального вреда.

> *«Нельзя забывать и о влиятельности отдельных фигурантов, порой наделенных неограниченными полномочиями и имеющих непотопляемых покровителей. Яркий пример - недавнее задержание зампредрайисполкома одного из районов Минской области, в отношении которого на протяжении последних лет возбуждались уголовные дела»*

- Как вы оцениваете отказы судов на протесты прокуратуры на приговор, названный незаконным?

- Реакция судов была вполне понятна и предсказуема. Кстати, эта проблема касается не отдельно взятого района, но и всей системы, поскольку в стране существуют сотни таких госторгов, позволяющих беспрепятственно перекачивать миллиарды рублей из казны государства в карманы чиновников и прочих деятелей. И все это - на фоне заверений представителей различных контролирующих органов о непримиримой борьбе с хищениями и коррупционными проявлениями. При этом никто не желает видеть и понимать действительного положения вещей, а также то, что латентность подобных проявлений составляет колоссальный процент.

Нельзя забывать и о влиятельности отдельных фигурантов, порой наделенных неограниченными полномочиями и имеющих непотопляемых покровителей. Яркий пример - недавнее задержание зампредрайисполкома одного из районов Минской области, в отношении которого на протяжении последних лет возбуждались уголовные дела. Однако чиновник продолжал оставаться на руководящей должности до момента взятия с поличным, когда замять факт преступной деятельности было невозможно. А сколько еще таких людей?



Накоротке с Антоном КАШЛИКОВЫМ

Николай КРЫЛОВИЧ: «ЭТО ЗАВУАЛИРОВАННАЯ ФОРМА ПРОДАЖНОСТИ»



На прошлой неделе главной темой светской хроники в желтой прессе стал развод миллиардера Романа Абрамовича со своей второй женой Ириной. 40-летний минский адвокат Николай Крылович, специализирующийся на семейном праве, признается, что с профессиональным интересом следил за этой историей: *«Основной моей специальностью является экономическое право. Но, как оказывается, люди, которые могут проявлять себя наилучшим образом в области экономики, в семейных отношениях зачастую оказываются крайне уязвимыми»*. Панацеей от подобных историй адвокат Крылович считает брачный контракт, хотя и не забывает подчеркнуть, что это *«личное дело каждого»*.

«В момент, когда социальное равенство было достигнуто на уровне зарплаты советского инженера, выбора у нас не было, - рассуждает Николай Крылович. - *Но когда появился Абрамович, появилась и необходимость в брачном контракте - для тех, кто имеет некоторые экономические возможности в виде акций, предприятий, какого-то бизнеса. Понятно, что брачный контракт нет смысла заключать лицу, которое не имеет больших интересов и претензий по жизни»*.

Минский адвокат даже жалеет одного из богатейших жителей планеты: *«Ему же сейчас тяжело принять решение о том, играет ли человек с ним в любовь или искренне любит. Если сейчас он захочет вступить в брак, то надо дать ему эту возможность, подписать контракт, чтобы доказать свою любовь: мне он нужен как человек, а не как источник существования»*.

Крылович уверен, что ни один развод в нашей стране не вызвал бы такого шума: *«У нас же государство социально направленное, поэтому нет олигархов, обладающих такими капиталами. Шум вокруг развода - это не интерес к человеку, а интерес к его деньгам. Кому же достанутся его миллионы?»*

Адвокат замечает, что *«очень многие люди вынуждены сомневаться в бескорыстности отношений, безответственного доверия одного человека к другому не существует»*. Именно этим и объяснимо постепенное увеличение интереса к брачным контрактам: *«Люди, работающие в области семейной психологии, которые пару лет назад еще были непримиримыми противниками брачного договора, теперь согласны: договор может играть положительную роль в семейных отношениях. Он лишает возможности при заключении брака за простым словом «люблю» скрыть какие-то другие намерения. Эта недосказанность устраняется договором»*.

По наблюдениям Крыловича, *«большинство белорусов не готово подписывать брачный контракт. Причина в бытующем мнении: если ты предлагаешь заключить какой-то контракт, значит, ты мне не веришь. Значит, нет смысла вступать в брак. Когда я начинаю строить отношения с оговоркой, то оказывается, нет этой безрассудной любви. Люди оказались не готовы к тому уровню свободы, который был предоставлен государством в этом вопросе»*.



Дмитрий Брушко

Адвокат Николай Крылович уверен, что самое сложное в семейных отношениях - *«вопросы имущественного характера»*

Белорусские пары при разводах часто прибегают к услугам юристов. *«Когда нет вопросов имущественного характера, юрпомощь, по большому счету, не нужна»*, - отмечает Крылович. Но бывают и такие истории, когда стороны не могут поделить нажитое без вмешательства профессионалов: *«Вполне типичная история. Муж и жена - индивидуальные предприниматели. Работали, заработали на квартиру, построили кафе и несколько торговых точек. Потом у одного из супругов появилась увлеченность кем-то на стороне. Как это бывает в детективах, возникают прослушивающие устройства, факт измены фиксируется документально. Измена не отрицается. Естественно, тут же возникают вопросы в бизнесе. Совместная собственность - это хорошо, но неплохо бы и определить доли»*.

«Одна из наиболее типичных проблем - муж оформляет часть бизнеса на свою супругу, - рассказывает адвокат. - *Потом возникает конфликт в семье, и в этом бизнесе супруга начинает задавать тон, потому как де-юре она является его владелицей. Возникает конфликт с партнерами, которые заявляют мужу: «Извините, мы начинали с вами дело, мы не знаем никаких третьих лиц». И тут на кон ставится не только бизнес, но и имя. Это, кстати, наиболее распространенная причина заключения брачных контрактов»*.

Несмотря на то, что, по закону, все нажитое в браке является совместным имуществом, независимо от того, чем занимался второй супруг, часто при разводах одна из сторон пытается использовать *«щели в законах»*: *«Безусловно, такие варианты существуют. Они связаны с дарением, когда мы уходим от варианта личного имущества. Но посмотрим на ситуацию иначе. Когда люди живут несколько лет, не расписываясь, имеют совместных детей - это семья или нет? По закону у них нет совместно нажитого имущества. Но чем это не вариант волеизъявления людей?»* По наблюдениям адвоката Крыловича, *«сейчас значительно увеличилось количество пар, которые живут, не расписываясь. В обществе нет такого негативного отношения к этому явлению, как раньше»*.

Скандалы, подобные тем, которые регулярно случаются в российском шоу-бизнесе, когда мужья-продюсеры судятся со своими бывшими спутницами жизни за творческое наследие (история с Натальей Подольской) и даже за право использования псевдонима (скандал с Катей Лель), по мнению Крыловича, неизбежно начнутся и у нас: *«Плохое само прилипает. То, что мы придем к чему-то подобному, у меня сомнений не вызывает. Ведь есть у нас состоятельные люди, и существует, наверняка, какой-то шоу-бизнес»*. Однако важно понимать, что *«продюсер вкладывает деньги не в жену, а в шоу-бизнес. А то, что в шоу-бизнесе участвует жена - это оговорка, не более»*.

Николай Крылович назидательно рекомендует: *«Не хотел бы, чтобы мы использовали семейные отношения как способ обогащения. Это завуалированная форма продажности, мягко говоря. Если вы хотите говорить о бизнесе, выступайте не как муж и жена, а как деловые партнеры. Скандалы не с лучшей стороны демонстрируют эти браки»*.





Топ-тест

В последнее время Николая Крыловича порадовало то, *«что ребенок сдал экзамены в ГАИ, получил права»*. Адвоката расстраивает, что он не может *«достаточно времени уделить себе»*. Этим летом Крылович планирует *«уехать в горы, на Кавказ»*. День Конституции адвокат не отмечал - работал: *«Это знаменательный день, но праздников у нас вполне достаточно»*.

Блиц

- Сколько денег нужно потратить, чтобы цивилизованно развестись?

- От того, первый это брак или второй, зависит размер госпошлины: либо 3 базовые величины, либо 5. Но это если речь идет о расторжении брака без раздела совместно нажитого имущества. Если делят добро - размер госпошлины составит 5% от стоимости имущества, на которое претендует сторона.

- Вам самому приходилось разводиться?

- Нет. Я не был женат.

- Если бы сейчас женились, заключили бы брачный контракт?

- Я отвечу на этот вопрос, как Сократ, у которого однажды спросили: «Как мне лучше поступить - жениться или не жениться?». Ответ был такой: «Что бы ты ни сделал, все равно пожалеешь». А вообще я привык решать проблемы по мере их поступления, а поскольку в ближайшем будущем я не собираюсь жениться, пока мне нет смысла задаваться такими вопросами.

- Часто ли вам приходится применять свои знания для защиты самого себя?

- Да, моя юридическая подготовка очень часто помогает. Начиная от разговоров с домоуправлением, ЖЭСом и заканчивая общением с работниками ГАИ. Как только они сталкиваются с человеком, который может им противостоять, сразу же меняется поведение.

- Растет ли уровень правовой культуры граждан страны?

- Возможности правовые растут, другое дело, что люди не умеют ими пользоваться. Необходима дополнительная правовая подготовка граждан, надо бы ввести ее в систему образования. Люди не умеют излагать свои мысли толком, не могут зачастую написать банальное заявление, не говоря уже о защите своих прав. Они попросту не знают своих прав. И этим многие успешно пользуются, в т.ч. при официальных обращениях.

- Беларусь - правовое государство?

- Да, несомненно. Если говорить абстрактно, государство всегда было инструментом, при котором человек терял часть свободы, поскольку государство предписывало ему некий вариант поведения. Если человеку не нравится то, что ему предписывают, он уходит в оппозицию государству или той норме, которая ему не нравится.

Радости жизни

• своими глазами



Дмитрий Брушко

БЛАТТЕР НЕ ПО БЛАТУ

Президент ФИФА заручился белорусской поддержкой

Заботясь о плотном рабочем графике самого футбольного человека планеты, его самолету разрешили посадку в аэропорту «Минск-1». А тележурналисты, то ли беспокоясь, что почетный гость тут же улетит обратно, то ли желая передать топ-новость в ближайший эфир, брали у него интервью прямо на взлетной полосе. Ничего удивительного в этом нет, ведь его прилет изначально анонсировали как самое важное спортивное событие марта. Тем более величие гостя выходило за рамки белорусских реалий. В минувшую пятницу столицу с официальным визитом посетил не председатель какой-нибудь федерации, которых в стране и так в избытке, а настоящий президент. Президент ФИФА швейцарец Йозеф Блаттер.

Евгений КЕЧКО



На первый взгляд может показаться, что Беларуси крупно повезло. В мире 207 национальных футбольных организаций, и заполучить в гости главу мирового футбола - это сродни выигрышу в лотерею. Но вряд ли Блаттер достался по блату. Не стоит забывать, что в мае очередные выборы президента ФИФА, а встреча с электоратом - прямая обязанность любого кандидата. К тому же, перед глазами свежий пример недавно выбранного главы УЕФА Мишеля Платини, в своей предвыборной программе сделавшего ставку на небогатые футбольные страны. Правда, у Платини был серьезный конкурент в виде шведа Леннарта Юханссона, Блаттер же, как и встречавший его председатель Ассоциации «Белорусская федерация футбола» Геннадий Невыглас, в начале марта утвержденный исполкомом на новый срок, наверняка без проблем продлит свои президентские полномочия.

Блаттер провел в Беларуси всего полдня, но программа визита была достаточно насыщенной. Прежде чем выйти в народ, президент ФИФА встретился с премьер-министром Сергеем Сидорским, министром спорта Александром Григоровым и первым вице-президентом НОК Геннадием Алексеенко, который по поручению Александра Лукашенко вручил швейцарцу орден НОК Беларуси. Подарок от Сидорского был не менее значимым. Скорее всего, Блаттер именно за ним в Минск и приехал. Как передает «Интерфакс», премьер отметил, что *«мы удовлетворены вашей деятельностью как президента, и наша делегация будет поддерживать вашу кандидатуру на предстоящем конгрессе»*.

Блаттер продолжал оставаться утонченным дипломатом и за пределами высоких кабинетов. Во время визита в футбольный манеж, который Блаттер сам открывал в конце 2002г., на искусственном поле занимались юные футболисты трех возрастов. Президент уделил внимание всем, а Невыглас поочередно представлял подрастающую смену: *«Будущие финалисты чемпионата мира, будущие чемпионы Европы, будущие олимпийские чемпионы»*. Председатель федерации не представил гостя, но задал детям вопрос, уже подразумевающий ответ: *«Вы ведь знаете, кто это?»* Большинство со знанием дела кивали головами, и лишь один шустрый пацаненок повел себя некультурно: *«А хрен его знает!»*, за что тут же подвергся осуждающему взгляду тренера.

Затем швейцарец окунулся в Мекку белорусского футбола - комплекс полей в Дроздах, а также посетил место будущего строительства сверхсовременной базы для национальной сборной, после чего предстал перед журналистами.

Перед началом пресс-конференции Блаттера вновь приятно удивили, познакомив с командой «Суворовец», на базе которой впоследствии будет сформирована одна из юношеских сборных. Гость отметил, что видит будущее белорусского футбола достаточно перспективным, а больше всего его порадовали жесткие меры, которые местная федерация предпринимает в отношении легионеров во внутреннем чемпионате: *«В ведущих европейских чемпионатах в богатых клубах существует засилье легионеров. В Англии есть команды, в которых нет англичан, в одном из немецких клубов на поле выходят всего два немца, в то время как клубный футбол предусматривает региональное представительство. Как может местное население связывать себя с командой, в которой много национальностей? Я благодарен футбольному руководству Беларуси за то, что оно вплотную занимается легионерским вопросом. Это находится в одном русле с проповедуемой ФИФА политикой»*.

Белорусских журналистов почему-то больше интересовало общее, чем частное. Блаттера спрашивали про сокращение сроков проведения чемпионатов мира, про мировое судейство, про взаимоотношения болельщиков. Главной же своей удачей на посту президента Блаттер назвал то, что добился проведения финальной части чемпионата мира в Африке. Еще он обнадежил, что вскоре в Беларуси появится программа «Гол-2», согласно которой в восточном регионе продолжится строительство футбольных объектов.

После этого швейцарец принял очередную порцию подарков, одним из которых была майка национальной сборной Беларуси под N9 с надписью *Blatter* на спине. А в седьмом часу гостя увезли в аэропорт - через час у него уже была запланирована встреча с президентом Украины Виктором Ющенко, премьер-министром Виктором Януковичем и президентом украинской федерации Григорием Суркисом.

ДРУГ, КОТОРОГО ВСЕ ЗНАЮТ

Перед нынешними выборами президента ФИФА ситуация выглядит достаточно спокойно. Зато в 2002г. Йозефу Блаттеру пришлось изрядно потрудиться, чтобы доказать свое соответствие занимаемому посту. В прессе появилась информация, в которой президента ФИФА обвиняли в коррупции. Также пролился свет на определенные обстоятельства первого назначения Блаттера на этот пост в 1998г. Вице-президент Африканской футбольной конфедерации Фарах Аббло вспомнил тот случай: *«Четыре года назад наша Конфедерация решила отдать все голоса Леннарту Юханссону. Но перед самыми выборами мне позвонил делегат одной из стран Персидского залива и сказал: «У меня есть друг, которого вы также знаете. Он хочет предложить вам $100 тыс., чтобы поменять ваше решение. Половину из них он может заплатить наличными, а половину - спортивным инвентарем»*. Блаттер заявил о своей непричастности к той истории, к тому же его вина не была доказана.

●радиоперехват

«ТЕ, В КОМ ВИДЕН СТЕРЖЕНЬ»

в «Столичной афише»

Два года назад музыкальный критик Дмитрий Подберезский, характеризуя программы белорусских *FM*-станций и остановившись подробно на «Авторадио» (67,7 и 105,1 *FM*), заметил: *«Столичную афишу» можно было бы подавать каждый раз хотя бы чуть-чуть иначе и с большей выдумкой».*

Ася КАЛИТИНА

В сентябре прошлого года с приходом на «Авто» Натальи ЗУБАЧЕВОЙ, нынешнего руководителя «Столичной афиши», программа действительно изменила формат. Редакция сначала ушла от привычного зачитывания информации в эфире, разбавив программу сюжетами, затем *«во избежание монотонности»* пригласила второго ведущего. А с прошлого месяца в ткань «Столичной афиши» органично вплелась новая рубрика «Муравейник искусства». *«Будем с муравьиным усердием копошиться в искусстве»*, - шутит теперь Наталья.

Она давно хотела изменить формат программы: каждый раз, включая «Авто», Наталья думала: *«Ну кто так делает? Будь я ведущей «Столичной афиши», все бы по-другому построила»*. Случай *«построить»* программу *«по-другому»* представился полгода назад.

Придя на «Авторадио», Наталья Зубачева сначала увеличила количество сюжетов: от одного в неделю (*«притом, что выпуски повторяются по четыре раза в день в течение недели, это чрезвычайно мало»*) до одного в день. Затем пришла очередь ведущих: вопреки сложившемуся формату, *«чтобы избежать утомляющей монотонности»*, новый руководитель предложила добавить второй голос, пригласив в соведущие Валентина Котова. *«Теперь мы с Валиком вдвоем работаем. Возможно, будут дети»*, - шутит она, имея в виду молодых корреспондентов «Авторадио», пробующих себя в создании сюжетов. У «детей» с недавнего времени появились свои рубрики: «Автогид» - *«обо всех городских достопримечательностях, будь то сквер, решетка от забора или просто фонарь»*. *«У каждой вещи есть своя занимательная история»*, - дает характеристику рубрике Наталья. И «Муравейник искусства» предлагает слушателям интересные факты из истории кино и театра, открывает неизвестные страницы из жизни великих актеров.



Дмитрий Брушко

Наталья Зубачева долго мечтала перестроить эфир «Столичной афиши» на свой лад. И перестроила

К подбору героев для сюжетов «Столичной афиши» Наталья Зубачева старается подходить нестандартно: *«О премьере в Русском драматическом театре мои можно рассказать по-разному: если появится информационный повод, режиссер и худрук театра Борис Луценко будет в эфире у всех. К нему в очередь за интервью выстроятся все телеканалы и газеты. И только в «Столичной афише» будет «Кушать подано!»*, - имеет она в виду актера, произносящего всего одну единственную фразу на сцене. *«Ну и пусть всего одну... Мне нравятся молодые и амбициозные. Те, в ком виден стержень, кто может порвать не одни джинсы, чтобы завоевать внимание, те, кто работает на износ...»* Поэтому кроме гостеатров и музеев «Столичная афиша» работает с маленькими галереями *«на отшибе Минска»*, с *«полуподвальными театрами»*, которые только-только заявляют о себе. *«Рассказываем даже о школьных студиях, если они заслуживают внимания нашего слушателя»*. А сейчас журналисты «Столичной афиши» пытаются *«поднять неподъемный столичный балет»*: с ноября Наталья ведет переговоры с белорусскими звездами балета, но пока интервью удалось сделать только с двумя артистами.

Как *«человек с активной жизненной позицией»* Наталья Зубачева и аудиторию «Авторадио» представляет такой же: *«Едет он в автомобиле, услышал в «Столичной афише» о концерте группы «Яр» в «Граффити» и свернул на дорогу, ведущую к клубу»*. Или узнал в «Автогиде» чуть больше об Александровском сквере, и назавтра непременно зайдет туда.

Наталья уверена, что ее программа носит прикладной характер: *«развлекая, развивает»*. *«Я даю информацию для души, но стараюсь завернуть туда и что-то для ума. То, над чем мой слушатель мог бы задуматься»*, - эмоционально замечает она.

Планов расширить «Столичную афишу» до 20 минут или получаса у нее нет. *«Моя программа никогда не будет длиться более 10 минут»*, - говорит Наталья, не оставляя сомнений: решение окончательное и обжалованию не подлежит. Она резко отзывается о диджейском словоблудии, которое на других каналах порой превосходит все мыслимые нормы: *«Надоел этот несусветный треп»*. И предлагает высказываться *«коротко и по делу»*.

По крайней мере, в этом также кроется секрет успеха «Столичной афиши» у слушателя.

Программа выходит в эфир ежедневно в 7.00, 11.00, 14.00, 18.00; анонсы к программе выходят также в 1.20, 9.20, 20.20.

●экстрим

ЭСКИМОСЫ В БАССЕЙНЕ

«Сделал переворот - и головой о бортик»

Они уже не обращают внимания на подвыпивших прохожих, недоуменно смотрящих и, вопреки половой принадлежности, называющих их *«девушка с веслом»*. Не злятся и когда в общественном транспорте пассажиры вместо поручня инстинктивно хватаются за то же весло. Они не пытаются защитить свое хобби в первую очередь потому, что для них каякинг - это образ жизни и философия. А сделать «эскимосский переворот» (каяк активно эксплуатируется в странах Арктики) или *«картвилл»* - это как для некоторых выкурить сигарету или выпить бутылку пива по окончании рабочего дня.

Евгений КЕЧКО

На протяжении всей зимы и в начале марта посетители СОК «Олимпийский» уже привыкли видеть по понедельникам людей со «странными» лодками и веслами - не менее десяти, которые компактно вмещались в половину и без того небольшого прыжкового бассейна. Как выяснилось, самое сложное в занятиях каякингом в зимних условиях - поиск воды: многие вежливо отказывают, ссылаясь на разные причины, в том числе и на санитарные. Поэтому привыкшие к определенной дискриминации любители пока экстремального для Беларуси вида с удовольствием пользуются предоставленными благами. К тому же, аренда не так уж дорога - за месячный абонемент каякеры платят примерно Br50 тыс., в придачу спортсменам предоставили помещение, где они могут хранить лодки.

Но до того как заплатить за воду, для начала нужно потратиться на снаряжение. Новый каяк, сделанный по современным технологиям, стоит не менее 1 тыс. евро. Причем в Беларуси купить его и сопутствующие аксессуары довольно трудно, надо делать заказ, привозить снаряжение из Москвы или Чехии. Правда, раскошеливаться на новый каяк или каноэ большинству не с руки, к тому же в этом нет необходимости - через несколько лет мода и стандарты могут измениться. *«Я за свой каяк (правда, б/у) отдал $550»*, - поведал один из спортсменов. *«Так за эти деньги можно хороший компьютер взять!»* - позавидовал корреспондент «Белгазеты». *«Одно другому не мешает, у меня получается совмещать»*.

При этом каякеров в общей массе трудно назвать людьми обеспеченными, для своей независимости им приходится кое в чем себе отказывать. В целом же компания подобралась разношерстная: кто-то раньше занимался туризмом или другими видами спорта, кое-кого привели друзья друзей. Сегодня каякингу в Беларуси около 10 лет, в Минске его активно практикуют порядка двадцати человек.

В закрытом помещении на ровной воде можно отрабатывать технику родео (родео или фристайл в каякинге - выполнение акробатических элементов на лодке). Бассейн хорош и для занятий с начинающими. В этот раз обучали девушку, которая полтора часа вместе с лодкой погружалась в воду, а затем при помощи парней всплывала обратно. Рядом свое мастерство демонстрировал мальчик не старше десяти лет. Отец о чем-то разговаривал на берегу, но как только видел торчащую из воды руку сына, бросался в воду и переворачивал каяк. Один из каякеров примерно так вспомнил о своей первой тренировке в бассейне: *«Сделал переворот - и головой о бортик!»*.

Скоро наработанное за зиму можно будет использовать в естественных природных условиях. В этом году у каякеров намечаются интересные поездки в Турцию, Норвегию, на Алтай. А где же проводить оставшуюся часть сезона? По словам Андрея, одного из спортсменов, летом желательно заниматься на открытой воде. *«В Беларуси оптимальный вариант - слаломный канал в Ждановичах. Плохо, что режим его работы непредсказуем. Многое зависит от сборной по слалому: спортсмены часто выезжают на сборы, а разрешение на открытие канала получить могут только они. А так при наличии свободных денег можно рвануть хоть в Африку, хоть на Корсику, хоть в Чили. Но на постсоветском пространстве это по карману только россиянам. Они за среднюю поездку по Европе могут выложить 700-800 евро, с московскими зарплатами это нормально. Для нас же самый оптимальный вариант - добраться до Турции: доехать на автомобиле до Сочи, купить билет на паром, а уже в Турции взять машину напрокат. С багажом обычно проблем не возникает. Бывает, иногда придерутся, попросят заполнить декларацию, но в целом все нормально. В поход с нами может пойти любой человек, но если он неуверенно держится на воде, понятно, что в сложный порог его никто не пустит»*.



Дмитрий Брушко

***«При наличии свободных денег можно рвануть хоть в Африку, хоть на Корсику, хоть в Чили»*. А можно ограничиться бассейном СОК «Олимпийский»**

Каяк и чайник

Если вы начинаете заниматься в бассейне, то вам потребуются как минимум три вещи.

Каяк. Не пытайтесь сразу купить суперлодку последней модели ($600-1200). Найдите любой б/у каяк ($300-500), его достаточно для начального обучения. После этого вы продадите его почти за ту же цену и уже будете разбираться в каяках настолько, чтобы понять, что вам на самом деле нужно.

Весло. Опять же, хорошее новое весло ($120-$200 и выше) вам ни к чему. Для начального обучения постарайтесь найти что-нибудь б/у в диапазоне $40-70. Скорее всего, вы «убьете» любое весло раньше, чем сможете почувствовать разницу.

Юбка (фартук). Нужна, чтобы в каяк не попадала вода. На первых порах, разучивая прямую греблю и повороты, можно обойтись и без нее. Юбка потребуется, когда вы начнете осваивать эскимосский переворот. Не стоит гнаться за суперюбками, которые не срывает ни в каких водопадах ($100-180). Вполне приличная юбка для начального уровня, которая прослужит два-три сезона, обойдется в $40-60, старую б/у можно еще дешевле.

Для занятий на открытой воде потребуются еще четыре вещи для обеспечения личной безопасности: каска ($30-120), спасжилет ($50-250), гидрокостюм (полукомбинезон из неопрена ($80-200), водонепроницаемая куртка ($50-150) и неопреновые тапки ($20-60).

●футбол

РАЗДАВИТЬ «КАРЛИКА» -

последний шанс Пунтуса

Стартовые отрезки футбольных отборочных циклов зачастую задают тон всему турниру. Может поэтому предстоящий 24 марта матч национальной сборной Беларуси в Люксембурге болельщики и специалисты рассматривают сквозь призму осенних встреч.

Евгений ВЛАДИМИРОВ

Хотя, зная тренерскую специфику Юрия Пунтуса, можно предположить, что сборная все начнет сначала. Во время его работы в национальном чемпионате часто складывались ситуации, когда поначалу его команды безнадежно отставали, а затем оказывались в числе призеров. В молодежной сборной Пунтус в свое время за осень набрал 30% от возможных очков, в итоге команда пробилась в финальную часть чемпионата Европы. Но, несмотря на то, что Пунтуса принято называть тренером финишного отрезка, национальная сборная - совсем другой уровень. Здесь свои обычаи. Поэтому накануне матча с Люксембургом не лишним будет провести параллели с предыдущими отборочными циклами.

Криз и кризис

Первое, что сразу бросается в глаза, - упомянутое сходство стартового отрезка с последующими. Если и не по результату, то, по крайней мере, по внутренней атмосфере или внешним признакам. Перед стартом отборочной кампании к Евро-2004 у главного тренера Эдуарда Малофеева случился гипертонический криз, затем в игре команды вплоть до увольнения специалиста наблюдалось повышенное давление, а вынужденная весенняя победа над молдаванами стала единственной викторией в том турнире.

У Анатолия Байдачного во время предыдущей квалификации также была своя «фишка». Отбор он начал без дисквалифицированных Глеба-старшего и Тимофея Калачева, а также травмированного Валентина Белькевича. Позже потери ведущих игроков стали ахиллесовой пятой, а в возобновлявшей цикл встрече со Словенией Байдачный и вовсе вынужден был использовать экспериментальную линию обороны, использовав в качестве центрального защитника Александра Хацкевича.

По иронии перед стартом весеннего отрезка своеобразное дежавю ощутил и Юрий Пунтус. На протяжении всей осени болельщики следили за разгоравшимися один за одним скандалами, связанными с футболистами сборной. Дебош Булыги, недоразумение с Кульчием и Кутузовым, откровения от Ромащенко и Гуренко. На время страсти улеглись, но как раз перед возобновлением квалификации сборную накрыл очередной «пьяный» скандал. Полузащитник Олег Страханович был снят с поезда Минск-Вильнюс за устроенный в нетрезвом виде дебош. Экавший же с ним партнер по «Каунасу» и сборной Вячеслав Глеб в скандале участия не принимал, но тень вновь упала и на него. Ничего страшного не произошло, тем более проступок был совершен не во время сборов, однако эта тема гармонично вписалась в специфику команды образца Пунтуса.



Максим Малиновский

... для Юрия Пунтуса потеря очков с Люксембургом вполне может обернуться отставкой

Надежда для Люксембурга

Пунтус, несмотря на резкие скачки в результатах, оказался последовательным и в вопросах формирования состава. Как и Байдачный. Только последний даже с учетом ярко выраженного кадрового дефицита не спешил прибегать к услугам футболистов из внутреннего чемпионата, а его преемник придерживается курса обновления. В сборную привлечены 5 игроков из чемпионата Беларуси - Александр Юревич из «Шахтера», Артем Концевой из МТЗ-РИПО, Дмитрий Лихтарович, Геннадий Близнюк и Артем Радьков из БАТЭ. К тому же, Страханович и Глеб-младший, а также Леонид Ковель еще осенью играли в белорусском первенстве.

Разница между тогдашним Байдачным и нынешним Пунтусом не только внутренняя, отличаются и внешние обстоятельства, сопутствующие продолжению борьбы. Тогда сборная встречалась с одним из прямых конкурентов за выход из группы, сейчас команда едет в гости к аутсайдеру. Правда, по мнению одного из соперников, голландца ван Перси, именно Беларусь с Люксембургом и будут вести борьбу за предпоследнее место. Предстоящему поединку сопутствует одна любопытная деталь. В последний раз люксембуржцы набирали очки в официальных играх осенью 1995г., миром разойдясь со сборной Беларуси! Так что потенциально у «карликов» есть неплохой шанс разорвать порочный круг. Но для Пунтуса потеря очков в Люксембурге будет подобна смерти.

Кстати, отличие Байдачного от Пунтуса состоит еще и в отношении болельщиков. До назначения на пост оба пользовались авторитетом у зрителя. Только с началом отборочных циклов рейтинг их популярности прогнозируемо стал меняться. Байдачный изначально находился в более выигрышной ситуации: он пришел в команду по ходу цикла, и всем было ясно, что ему не удастся исправить запущенную Малофеевым ситуацию. Поэтому поражения от Чехии и Молдовы в конце «малофеевского» цикла многие восприняли с пониманием. Тем более новый рулевой самостоятельный отбор начал впечатляюще. Впервые в истории сборная в стартовом выездном матче (в Норвегии) не потеряла очки, затем добилась пока самой крупной победы в официальных играх (4:0 с Молдовой), а на завершении отрезка опять-таки впервые сумела забить три мяча на выезде. Причем от точных ударов Ромащенко и Булыги пострадали будущие чемпионы мира - итальянцы.

Гибкость и слабохарактерность

Итак, Байдачный перед возобновлением кампании не только получил карт-бланш от руководства, но и заручился зрительской поддержкой. Пунтуса же сейчас не пинает только ленивый, хотя по результатам сыгранных встреч претензии, по большому счету, ему можно предъявить только по поводу потерянных дома очков с албанцами. Причина недовольства Пунтусом в другом.

Если тот же Байдачный уже до прихода в сборную имел богатый опыт встреч на высоком уровне (в той же России) и, следовательно, знал, как вести себя в щекотливых ситуациях, то Пунтусу свойственная его предшественнику гибкость и в хорошем смысле изворотливость не присущи. Взрывного Байдачного футболисты, видимо, опасались, а у покладистого Пунтуса вмиг обнаружили слабые стороны, чем и воспользовались.

И все же в характере нового тренера есть черта, дающая ему преимущество над Байдачным. Последний в щекотливых ситуациях часто любил искать крайних. Во время работы в «Ростсельмаше» виновными во всем оказались братья Коваленко, в столичном «Динамо» на финише сезона козлом отпущения стал вратарь Юрий Цыгалко, в сборной, когда наступила решающая пора, дорогу наставнику внезапно перешел капитан Сергей Гуренко.

Каждая из этих историй индивидуальна, но сопоставление фактов позволяет составить определенную картину. Пунтус хоть порой и перегибает со своими разговорами «про мужика», виноватых не ищет. Исключение - разве что случай с отлучением Кутузова, но там одной из причин конфликта скорее стала другая черта тренера - слабохарактерность.

Многочисленные неурядицы только закалили Пунтуса. Он не стал принимать радикальных решений в случае со Страхановичем, вряд ли будет перекладывать вину за возможную неудачу в Люксембурге на кого-то другого. Тем более, по закону жанра, весной Пунтуса-тренера обычно ожидают внезапные метаморфозы.



Дмитрий Брушко

Олег Страханович стал фигурантом очередного нетрезвого дебоша, которые регулярно происходят с игроками национальной сборной

Осенний график Байдачного (ЧМ-2006)

1. Италия	4	3	0	1	7-5	9
2. Норвегия	4	2	1	1	6-3	7
3. Словения	4	2	1	1	4-3	7
4. БЕЛАРУСЬ	3	1	1	1	8-5	4
5. Шотландия	3	0	2	1	1-2	2
6. Молдова	4	0	1	3	1-9	1

Итоговое место - 5-е

Осенний график Пунтуса (ЧЕ-2008)

1. Голландия	4	3	1	0	7-2	10
2. Болгария	4	2	2	0	7-3	8
3. Румыния	3	2	1	0	7-3	7
4. БЕЛАРУСЬ	4	1	1	2	7-10	4
5. Словения	3	1	0	2	4-6	3
6. Албания	3	0	1	2	3-6	1
7. Люксембург	3	0	0	3	0-4	0

Итоговое место - ?



Дмитрий Брушко

Для Анатолия Байдачного возобновление отборочного цикла началось с непринципиальной ничьи со словенцами...

Милиция готова к возможным эксцессам 25 марта, когда оппозиционно настроенные граждане собираются отпраздновать День воли, а отдельные, наиболее конструктивные оппозиционеры - неизвестный доселе *«день белорусского единства»*. Как всегда, обеспечение общественного порядка возложено на МВД. Как всегда, *«все будет адекватно тем событиям, которые будут разворачиваться»*, так емко охарактеризовал БелаПАН настрой бойцов правопорядка замминистра внутренних дел РБ, командующий внутренними войсками генерал-майор **Валерий Гайдукевич** (*на фото*). Генерал-майор пообещал, что *«лишних людей никуда привлекать не будет»*, а анонимный офицер внутренних войск поведал агентству, что *«колонны техники в город не пойдут»*



Дмитрий Брушко



Дмитрий Брушко

Понемногу укрепляется молодая белорусская демократия. Как сообщил на пресс-конференции 14 марта, в день Конституции РБ, председатель Конституционного суда **Григорий Василевич** (*на фото*), только в 2006г. КС рассмотрел 2148 обращений граждан, 13 обращений депутатов, 77 запросов госорганов. По словам Василевича, *«сейчас Конституция ежечасно проверяется жизнью... Все больше людей апеллируют к Конституции»*. Последовать примеру этих граждан председатель КС рекомендовал и тем, кого беспокоит содержание президентского указа N760 о деятельности индивидуальных предпринимателей. По словам Василевича, указ может быть оспорен в судебном порядке после того, как в КС поступит обращение уполномоченных органов об оценке документа на соответствие Конституции: *«У вас есть депутаты - обращайтесь к ним. Пусть они поставят вопрос на сессии ПП НС, и пусть Палата направит к нам запрос»*

В прошлую пятницу в Варшавском университете **Ангела Меркель**, федеральный канцлер председательствующей в ЕС Германии, убедительно попросила Польшу *«не мешать принятию конституции Евросоюза»*. Как сообщает *AFP*, Меркель напомнила полякам, что для них *«есть только один путь вперед: перестать действовать в одиночку и стать частью единой Европы»*. Это ответ федерального канцлера на адресованный европейским странам февральский призыв **Леха** и **Ярослава Качиньских**, президента и премьер-министра Польши, отказаться от попыток принятия конституции ЕС, в 2005г. отвергнутой также на плебисцитах в Нидерландах и Франции



dayllfe.com

В вооруженные силы Североатлантического альянса (*на фото*) готовится достойное пополнение. На минувшей неделе сенат США единогласно принял законопроект «Об укреплении свободы», одобрив прием в НАТО Албании, Хорватии, Грузии, Македонии и Украины. Авторы идеи - республиканцы Ричард Лугар, Джон Маккейн и демократ Кристофер Додд. В законопроекте указано, что *«дальнейшее сохранение стабильности и безопасности в Европе требует военной, экономической и политической интеграции нарождающихся демократий в существующие евроструктуры»*. 6 марта схожий законопроект под тем же названием был одобрен палатой представителей. Теперь остается дождаться согласования законопроектов и подписания окончательной версии президентом США. Документ предполагает выделение из американского бюджета финансовых средств новым членам НАТО для адаптации к вступлению в блок (предположительно $10 млн. для Грузии, $3,6 млн. для Македонии, $3,2 млн. для Албании, $3 млн. для Хорватии)



nato.int

Умные книги

с Александром **ГРИЦАНОВЫМ**



Суворов В. «Беру свои слова обратно: Вторая часть трилогии «Тень Победы». - Донецк: «Сталкер», 2006.



Оригинальный русский историк Виктор Резун счел необходимым посвятить осмыслению биографии маршала Г. Жукова не одну, а целых три книги. Эта, вторая, отнюдь не противоречит духу первой. Самый краткий перечень упоминаемых автором грубых нестыковок в т.н. «мемуарах» сталинско-брежневского полководца мог бы составить полновесный том. Но слишком многие военные «исследования» современных хозяев российской жизни, а также пропасть милитаристских мифов центрированы именно на жуковской биографии. Любой трезвый взгляд на нее неизбежно вызовет «принцип домино»: обрушится почти вся конструкция «героической истории» ВКП(б) - ВЧК - НКВД - КПСС - ФСБ. Эволюция этих структур неразрывно завязана на поэтизации той цепи массовых и сверхмассовых военно-уголовных преступлений, которую походя осуществил большевистский военачальник (делая это, правда, лишь помасштабнее десятков тысяч прочих палачей с партбилетами).

Чтение подобных книг способно убедить даже вполне патриотичного приверженца России в ее фундаментальной культурной шизофрении, а поэтому - в цивилизационной обреченности. Так, уже издано на русском языке детальнейшее военно-историческое исследование «ржевско-сычевской» наступательной операции второй половины 1942 года, спланированной и осуществленной Жуковым и угробившей за этот период львиную долю ресурсов Красной Армии. Американские историки - чуть ли не побатальонно - проанализировали действия германской и советской сторон в этом противостоянии. Жуков браво похоронил все возможное и невозможное - Сталинградская битва Еременко и Василевского изначально должна была явиться отвлекающим маневром для успеха проекта «жуковского военного гения». По Сеньке оказалась и шапка.

Российские военачальники изучают этот фрагмент отечественной военной истории по труду штатовских специалистов, Суворов вопиет о все том же и все так же, а горе-идеологи официального московско-минского пошиба продолжают соревноваться в дифирамбах военному гению палача с маршальскими звездами.

«Славацкая надзея. Досвед дэмакратычных трансфармацый». Браціслава - Мн., 2006.



Просвещенные и оптимистично настроенные патриоты Беларуси продолжают искать фундамент для грядущего демократически-либерального национального возрождения. Этот сборник, подготовленный словацким институтом общественных проблем, способен вселить надежду даже в закоренелых пессимистов: фашиствующего популизма можно и должно избежать общими усилиями всех вменяемых людей.

Словакия довольно поздно стала независимой - в 1993г. За несколько лет словаки прошли путь от положения подданных «государства Абсурдистан» (по названию книги Л. Гренделя, увидевшей свет в Братиславе в 1998г.) до статуса полноправных граждан Евросоюза.

По мысли Гренделя, о Средней Европе известно следующее: 1) это регион континента, который можно оккупировать когда заблагорассудится и с любого географического направления; 2) здесь проживает «среднеевропеец», но на этой территории очень часто находятся чужие воинские формирования; 3) в соответствии с этим историческим алгоритмом среднеевропейца некто регулярно оккупирует, можно даже сказать - систематически насилует. В результате среднеевропеец склонен к фобиям и паранойе... Местные державки бедные, идентичность среднеевропейских аборигенов за последние 70-80 лет систематически нарушалась; среднеевропеец хотел бы сделаться богатым, успешным и счастливым, но именно дома он имеет на это наименьшие шансы.

Словацкий суверенитет расчистил дорогу к власти карьеристам и популистам. Владимир Мечияр обособился от «Вышеградской группы» (Чехия, Венгрия, Польша), попытался свернуть механизм разделения властей, узурпировал большую часть СМИ (радио и ТВ), повел *«непрозрачную приватизацию для своих»*, затормозил движение в ЕС. Оппонентам авторитарного вождя удалось объединиться. Бойкот со стороны избирателей, дополненный вердиктом сохранившего автономию Конституционного суда, похоронил инициированный властями референдум 1997г. Чуть позднее был введен параллельный подсчет голосов на всех общенациональных волеизъявлениях - избирательные бюллетени недействительны без подписи каждого члена избирательной комиссии, в которую входят представители всех без исключения политических партий. Словацкий первопрезидент в 1999-2004 гг. проиграл прямые президентские выборы. История (как учит книга) иногда бывает если и не со счастливым, то, по крайней мере, с оптимистичным финалом.

Кинотеатры

«300 спартанцев»



«ОКТЯБРЬ» (пр-т Независимости, 73, т. 292-93-25). **«Такси-4»** (комедия, Франция). **19-20.03:** 13.10, 15.10, 17.10, 19.10, 21.10; **21.03:** 13.10 (льг.), 15.10, 17.10, 19.10, 21.10. **«Мост в Терабитию»** (приключенческий фильм, США). **22.03:** 14.40; **23.03:** 13.00; **24-25.03:** 12.40, 14.40. **«300 спартанцев»** (боевик, США). **22-25.03:** 16.40, 19.00, 21.20.

«МОСКВА» (пр-т Победителей, 13, т. 203-14-48). **«Такси-4»** (комедия, Франция). **19-21.03:** 17.00, 19.00, 21.10. **«300 спартанцев»** (боевик, США). **22-23.03:** 18.40, 21.10; **24-25.03:** 16.00, 18.40, 21.10. **«Артур и минипуты»** (мультфильм, США-Франция). **22.03:** 16.40; **23.03:** 14.40 (льг.), 16.40; **24-25.03:** 12.00, 14.00.

«ПОБЕДА» (ул. Интернациональная, 20, т. 203-77-66). **«Кровавый алмаз»** (приключенческий фильм, США). **19-20.03:** 15.50 (льг.), 18.40; **21-22.03:** 15.50, 18.40; **23.03:** 20.50; **24-25.03:** 16.30. **«Ганнибал: восхождение»** (триллер, Франция-Великобритания-США). **19-22.03:** 21.10; **23.03:** 16.30. **«Фонтан»** (фантастическая мелодрама, США). **23.03:** 14.40, 18.50; **24-25.03:** 14.40, 19.10, 21.10. **«Паутина Шарлотты»** (драма, Южная Корея). **24-25.03:** 12.20.

«АВРОРА» (ул. Притыцкого, 23, т. 253-33-60). **«Любовь-морковь»** (комедия, Россия). **19-21.03:** 16.50, 18.50, 20.50; **22.03:** 18.50, 20.50. **«Такси-4»** (комедия, Франция). **19-21.03:** 15.00, 17.00, 19.00, 21.10; **22-23.03:** 17.00, 19.00, 21.10; **24-25.03:** 15.00, 17.00, 19.00, 21.10. **«Джинсы-талисман»** (приключенческий фильм, США). **20-22.03:** 14.30. **«300 спартанцев»** (боевик, США). **22-25.03:** 16.20, 18.40, 21.00. **«Артур и минипуты»** (мультфильм, США-Франция). **22.03:** 14.00, 16.50; **23.03:** 14.00, 16.50, 18.50, 20.50; **24-25.03:** 11.40, 14.00, 16.50, 18.50, 20.50. **«Делай ноги»** (мультфильм, США-Австралия). **23.03:** 14.30; **24-25.03:** 12.30, 14.40.

«ЦЕНТРАЛЬНЫЙ» (пр-т Независимости, 13, т. 200-34-16). **«Призрачный гонщик»** (боевик, США). **19.03:** 12.30 (льг.), 14.40; **20.03:** 12.00 (льг.); **21-23.03:** 12.30 (льг.), 14.40. **«Любовь-морковь»** (комедия, Россия). **19.03:** 16.50, 19.00, 21.10; **20.03:** 14.10, 16.20, 21.00; **21-23.03:** 16.50, 19.00, 21.10; **24-25.03:** 14.10, 16.20, 18.40, 21.00. **«Делай ноги»** (мультфильм, США-Австралия). **24-25.03:** 12.00.

ДОМ КИНО (бул. Толбухина, 18, т. 280-35-26). **«Любовь-морковь»** (комедия, Россия). **19-22.03:** 16.40, 21.00. **«Разрисованная вуаль»** (драма, США). **19-22.03:** 18.50; **23-25:** 16.40, 18.50, 21.00. **«Большое путешествие»** (мультфильм, США). **21.03:** 14.30. **«Гадкий утенок и я»** (мультфильм, Франция-Германия-Ирландия-Великобритания-Дания). **22-23.03:** 15.00 (льг.), **24-25.03:** 15.00.

Клубы, дискотеки

Клуб «АРЕНА» (бул. Толбухина, 4)

Фестиваль «Хардкор-вакацыі» с участием групп «Куклы», «Літвінтроль», «Сок», «Рикошет», «Внутренний смысл» (экс-«Папенкинз-бэнд») и др. *GSM* 649-08-88, 766-24-25). Начало в 18.00. **31.03.**

Клуб «РЕАКТОР» (ул. В.Хоружей, 29)

Концерт санкт-петербургской группы *KREC* (*GSM* 649-08-88, 766-24-25). **30.03.**

Клуб «ГРАФФИТИ» (пер. Калинина, 16, *GSM* 779-99-18)

Сольный концерт группы «Аддис Абеба». **19.03.**

Концерт *Altanca* и *Postscriptum* (*GSM* 671-58-65). Начало в 19.30. **23.03.**

Презентация нового альбома «ХОХА» группы «ЯР» при участии «Джамбібум» (*GSM* 671-58-65). Начало в 19.30. **27.03.**

Сольный концерт группы «Клёндайк». **9.04.**

Вечер джазовой музыки с джаз-рок группой *APPLE TEA* (*GSM* 671-58-65). Начало в 19.30. **10.04.**

Начало всех мероприятий в 19.00, если в афише не указано другое время.

ПРОявления

с Лорой **КАЗУС**



«ЛЕВЫЕ» ЛЮДИ

В разные времена их считали инопланетянами, потенциальными преступниками и карточными шулерами. Активную левую руку «неправильных» детей советские учителя привязывали к стулу или били линейкой, а африканские зулусы опускали в кипящую воду. Медики обвиняли бедный мозг, ассиметрию внутренних органов и избыточные мужские гормоны беременной женщины. Психологи не могли определиться, серьезный это недостаток или проявление гениальности. А левши по-прежнему подковывали блох, завоевывали мир (Александр Македонский и Наполеон), делали открытия (академик Павлов и Альберт Эйнштейн), писали шедевры (Леонардо да Винчи и Пабло Пикассо) и делали деньги (Билл Гейтс). Леволапые моржи, белые медведи, некоторые коты и лягушки не вымерли, полевой алгоритм «девочки - направо, мальчики - налево» остался актуальным, и праворукое большинство вынуждено было смириться и объявить «левых» людей индивидуальным вариантом нормы. Хотя само слово «левый» в большинстве европейских языков все равно несет негативный смысл, а с латыни и вовсе переводится как «злой, плохой». Агрессивный праворукий мир с правосторонним движением, матерясь, встает с левой ноги, покупает левую продукцию, пьет левомитицин и заставляет левшей становиться амбидекстрами - проще говоря, одинаково владеть обеими верхними конечностями. У кого не получается, вынуждены приспосабливаться или искать комфортную среду обитания, где есть утолщенные ручки, карандаши и фломастеры с быстросохнущими чернилами, линейки с левой разметкой, клавиатура с цифрами, расположенными на левой стороне, ножницы, картофелечистки и бумеранги для левшей.

К счастью, справедливость есть, и в 1984г. грузовик с пряниками перевернулся и на леворукой улице: 13 августа стал Всемирным днем левшей с возможностью последних доказать себе и правым, что *left is right*. И не дай бог встретить в этот день обиженного леворукого боксера...

СТРИТРЕЙСИНГ

Опасные гонки на предельных скоростях. Цель - заработать адреналин или деньги. Мировая практика выделяет непосредственно стритрейсинг - гонки по ночному городу со стартом на правой полосе дороги, а финишем слева на встречной полосе. В заезде могут принимать участие от двух до пяти машин в зависимости от ширины трасы.

Драгрейсинг - парные уличные гонки на дистанцию в четверть мили (402 м) на горячих тачках, тюнингованных как собственноручно, так и с помощью многочисленных модднговых автоателье. За небольшое расстояние нужно выжать из своего автомобиля все, при этом не повредив машину соперника и не создав аварийную ситуацию.

Разрешены любые автомобильные двигатели, механические нагнетатели, турбонаддув и даже идеальное топливо - нитрооксид. Участвуют в заездах транспортные средства от смешных машин до грузовиков. Здесь нет поворотов и контактной борьбы, дрїгстеры идут параллельно по треку, поначалу отделенные друг от друга отбойниками.

В *HS* (*Heavy Street*) участвуют джипы, масса которых не менее 1800 кг, а также американские внедорожники.

Дрифтинг - это состязания на специально подготовленных трассах, в которых гонщики демонстрируют умение водить «на грани», вписываясь в повороты на максимально возможной скорости в управляемом заносе. Победителем считается тот, кто затратил на прохождение дистанции наименьшее время, продемонстрировав при этом филигранную технику вождения. У истоков дрифтинга стояли обычные пижоны, которые собирались на парковках гипермаркетов, где демонстрировали друг другу, а главное, девушкам, свое водительское мастерство.

Стритпоинт - гонки по городу по определенному маршруту через определенные точки (чек-пойнты). Гонка проходит улицами города, при обычном дорожном движении. Машины стартуют по раллийному принципу, с интервалом в 5 мин. Задача команды - за наименьшее время пройти все контрольные точки и финишировать. Приз - мужское самовлюбленное *«Я его сделал!»*

Открытие сезона *Street Racing'2007* - 5 мая. Чемпионат Беларуси по драгрейсингу (первый этап) на аэродроме Быхова. Закрытие сезона - вторым этапом чемпионата на том же месте в начале сентября.

CD-обзор

от Татьяны **ЗАМИРОВСКОЙ**



ВЫ ЧЬЁ, СТАРИЧЬЁ?

Весна 2007г. богата сюрпризами из серии «Занимательная геронтология». 60-летний Игги Поп со своими друзьями детства выпускает подростковый рок-альбом, а 76-летняя Йоко Оно записывает трибьют самой себя при помощи самых утонченных представителей альтернативной рок-сцены, годящихся ей не только в сыновья, но и во внуки, а то и в правнуки: чем черт не шутит! Диски называются соответственно - «Глючь» (в самом деле, глючь какая: с 1971г. мир серьезно изменился, а альбомы *Stooges* все такие же!) и «Ну да, я ведьма» (чего уж там, Йоко запросто могла называть альбом и *«Ну, хорошо, Beatles распались из-за меня, и что теперь?»*). Общее у этих музыкантов, к счастью, только одно - сейчас они выглядят точно так же, как и 30, и 40 лет назад. Ну да, Игги Поп - тоже ведьма, а вы не знали?

Stooges, «The Weirdness»
Virgin Records, 2007



В то, что этот альбом был сделан в 2007г., поверить трудно. Разумеется, он мифически пылился на полках еще с 60-х (скорее всего, в те времена его забраковали из-за чудовищного звучания), пока легендарный продюсер Стив Альбини не решил срубить бабла под грохот триумфального возвращения вечно молодого Игги в обрамлении старенькиx, но по-юношески неистово усердствующих в извлечении гаражного саунда братьев Эштонов. Получился классический альбом *Stooges* - группы, распавшейся 34 года назад (сам Игги после этого делал успешную соло-карьеру, а Рон и Скотт Эштоны прозябали под мостом, вспоминая героическое прошлое) и минувшим летом прокатившейся по летним рок-фестивалям мира подобно апокалиптической колеснице, запряженной бледными конями. Ощущение воистину дикое: «отрываешься» под сценой, а на ней жилистый Игги вытворяет то же самое, что вытворял 40 лет назад.

Четвертый диск прадедушек панк-рока, отстоящий от третьего на три с половиной десятка лет, по всем параметрам выглядит так, будто был записан сразу же за легендарнейшим *Fun House*. Разве что звучание у него гораздо более грязное: если тогдашние *Stooges* заботились об ушах слушателя, нынче их саунд является братом-близнецом самых заборостых альбомов группы «Гражданская оборона».

Weirdness - это настоящий рок-н-ролл. Ржавые, рваные песни про закат христианства, жестоких бабищ и *«кошмарных скупых типов»* сыграны в основном в одном и том же ритме на одни и те же аккорды. В редких эпичных псевдобалладах (*«Weidness»*, *«Passing Cloud»*) Игги пытается вытягивать трогательные мелодии аутентично дрожащим голосом, но Рон и Скотт гасят его старания неумолимо гаражными соло. Альбом, конечно, кошмарный, но если его нет в вашей коллекции, вы неудачник.

Yoko Ono, «Yes, I'm A Witch»
Astralwerks, 2007



76-летняя японка, ставшая праматерью феминистического музыкального трэш-авангарда и прекратившая отрицать свою ведьминскую сущность, записала диск совместно с музыкантами, так или иначе подвергшимися в свое время влиянию ее творчества. Или творчества ее покойного супруга, верность которому это таинственное существо хранит до сих пор, изредка выпуская чудовищные альбомы ремиксов на хиты Леннона.

Здесь тоже в основном ремиксы - большинство песен представлены в старых альбомах Йоко, однако тут они перезаписаны с участием известных андеграундных музыкантов.

Заколдованные сумасшедшей японской бабушкой, музыканты превращают диск в эклектичнейшую феерию - трэш-дива *Peaches* украшает классическую *«Kiss Kiss Kiss»* холодным электро-клэшевым битом; *Blow Up* делает из *«Sisters O Sisters»* авангардное техно; *DJ Spooky* поддает трансовой кислоты; *Polyphonic Spree* превращают песенку *«You And I»* во что-то битловское в стиле *«You Mother Should Know»*; не менее битловское делают *The Flaming Lips* (кажется, обыгрывая песню *«Tomorrow Never Knows»*); мега-фрик Энтони из *Anthony And The Johnsons* андрогинно подпевает Йоко под стрекот механического пианино, а депрессивный интеллектуал Стивен Уилсон ловко превратил песню «Джи Оно «Смерть Саманты» в очередной меланхоличный хит своей команды *Porcupine Tree*.

Неизменным во всех этих трэках остается разве что специфический голосок Йоко, из-за которого сам Леннон порой закутывал супругу в мешок, прежде чем выводить ее вместе с собой на сцену. Теперь-то мы видим, что в мешке ничего страшного не было - разве что пришлось прождать 30 лет, чтобы в это поверить.

Гастроли, концерты

КЗ «МИНСК» (ул. Октябрьская, 5, т. 227-89-41, 206-66-38)

Концерт заслуженного артиста России Олега Погудина (т. 284-29-75, *GSM* 393-77-50). **20.03.**

Московский театр иллюзии с программой «Парад аттракционов». Начало в 10.30, 13.00, 15.30 (т. 206-64-92, *GSM* 609-09-18, 509-09-18). **24.03.**

Шоу-балет Аллы Духовой «Тодес» (т. 203-31-82, *GSM* 652-19-25). **25.03.**

Татьяна Васильева и Валерий Гаркалин в комедии «Белла Чао» (т. 206-64-92, *GSM* 609-09-18, 509-09-18). **26.03.**

Концерт группы «Земляне» (т. 284-29-75, *GSM* 393-77-50). **28.03.**

ДВОРЕЦ РЕСПУБЛИКИ (пл. Октябрьская, 1, т. 216-22-99, 222-38-06)

Филипп Киркоров с программой «Лучшие песни». **23.03.**

Концерт «Хора Турецкого». **29.03.**

Китайский акробатический балет «Лебединое озеро» (т. 227-59-30, *GSM* 333-60-90). **31.03, 1.04.**

Выставки

Персональная выставка живописи Леонида Щемелева **«Художник и время». С 1.03.** Национальный художественный музей Республики Беларусь (ул. Ленина, 20, т. 227-71-63). С 11.00 до 19.00, вых. - вт.

Выставка декоративно-прикладного искусства **«Спадчына» ад «Скарбніцы». До 1.04.** Галерея «Университет культуры» (ул. Октябрьская, 1, т. 227-26-12). С 11.00 до 19.00, вых. - вт.

Выставка **«Мастера сцены»**, посвященная 75-летию творческой деятельности Национального академического драматического театра имени М.Горького. **До 8.05.** Государственный музей истории театральной и музыкальной культуры Беларуси (ул. Старовиленская, 14, т. 268-68-52, 268-64-03). С 10.00 до 17.00, вых. - пн.

Книжная графика Натальи Сустовой **«Сказка с продолжением». До 30.03.** «М-Галерея» Института им. Гёте (ул. Фрунзе, 5, т. 294-34-33). С 9.00 до 17.00, вых. - сб., вс.

Выставка фотографии Ольги Савич **«Ловушки для солнца». До 6.04.** Галерея *NOVA* (ул. В.Хоружей, 16). С 10.00 до 18.00, вых. - вт., сб., вс.

Выставка репринтов классических постеров 30-х гг. прошлого века из личной коллекции Мака Рязанова и Татьяны Новиковой. До 21.03. Арт-галерея «Подземка» (пр-т Независимости, 43).

Выставка, посвященная памяти искусствоведа Кирилла Зеленого **«В очах души моей...». С 15.03.** Городская художественная галерея произведений Леонида Щемелева (пр-т Рокоссовского, 49, т. 291-16-76). С 11.00 до 19.00, вых. - вс., пн.

Ассорти
с Волей КУЗЬМИЧ*



- Интересуюсь, всем, что происходит вокруг, но телевидение не смотрю - не вижу особого смысла, да и времени жалко. Разве что перед сном просматриваю музыкальные каналы. А из всего эфира белорусских телеканалов можно только рекламу смотреть. Потому что все эмоции могут быть исключительно от нее. Приятно поразило количество белорусскоязычной рекламы.

Фильмы намного приятнее смотреть в кинотеатрах или дома с друзьями на компьютере. Очень люблю анимационные фильмы. За последнее время больше всего понравился Happy Feet - ходили с подружкой в кинотеатр. Невероятная графика, озвучка и трогательный сюжет про каких-то смешных пингвинов. На этой неделе посмотрела нашумевшую ленту Иньяритту «Вавилон». Фильм поразил. Очень серьезное кино. Вроде бы и happy end, только не совсем.

Из последнего белорусского посмотрела «Плошчу» Юрия Хащеватского. Честно сказать, ждала другого. Мне больше нравятся документальные фильмы, в которых можно самому делать свои выводы.

Читать успеваю разве что в поездах. «Парфюмера» прочитала в белорусском переводе. Нашла у знакомой его в старых журналах «Крыніца». Картину не смотрела и после прочтения даже представить себе не могу, как можно снять фильм, который бы сумел полностью отразить замысел Патрика Зюскинда. Последняя прочитанная книга - «Калыханка» Чака Поланика. Читала всю ночь, пока не прочитала до конца эту фантастическую историю. А сейчас читаю «Карликов» Гарольда Пинтера.

А без концертов я себя не представляю. Где еще можно послушать нормальную белорусскую музыку и пообщаться с группами и музыкантами? Из последних концертов была на фесте альтернативной музыки «Слухай сюды-2», на котором выступали 6 молодых белорусских команд.

Сейчас с командой studenty.by начинаем подготовку к очередному фестивалю «Басовішча». Поэтому с музыкой я теперь повсюду. Много слушаю украинских музыкантов - «Бумбокс», СКАЙ. Замечаю, что музыка сильнее всего влияет на сохранение в памяти определенных моментов из жизни. Послушаю какую-нибудь старую песню - и сразу череда воспоминаний того времени, когда я ее активно слушала или она была фоном некоторых событий. Альбом Gloria «Океана Ельзи» - это для меня весна прошлого года, полная событий, веры и надежд. Этот альбом и сейчас очень актуален.

*координатор проекта *studenty.by*

Кино в Минске

с Игорем **СУКМАНОВЫМ**



«Королева» (Великобритания-Франция-Италия, 2006). Режиссер Стивен Фрирз. В ролях: Хелен Миррен, Майкл Шин, Джеймс Кромвелл, Сильвия Симс, Пол Барретт.

Леди и джентльмены, позвольте рекомендовать Вашему вниманию одну из самых совершенных картин года. Это «Королева» Стивена Фрирза, которая наиделикатнейшим образом вторгается в частную жизнь здравствующей монархини британских островов. Затея, на первый взгляд, отдает сенсационным китчем, но на поверку оказывается произведением на редкость содержательным и безупречным по вкусу.

О чем кино. На первый взгляд перед нами исторический анекдот на таблоидную тему. Авторы реконструируют события десятилетней давности - приход к власти лейбористской партии, шокирующая гибель принцессы Дианы и последовавшая за этим трудная для всей Британии неделя, в течение которой мир скорбел, венценосная семья безмолвствовала, и лишь премьер-министр Тони Блэр прибегал к активным действиям. История о том, как прагматичному политику удалось сломить сопротивление английской королевы, заставить ее пойти на поводу у толпы и примкнуть к траурной процессии, - благодатный материал для памфлетистов и публицистов всех мастей. Фильм мог бы превратиться в антимонархическую агитку, политическую сатиру или беспристрастный байопик, построенный на взаимоисключающих друг друга свидетельствах. Однако драматург Питер Морган и режиссер Стивен Фрирз пошли другим путем. Их интересует не то, что на виду, что очевидно. Объектом их пристального внимания выступает не прагматик Блэр, не члены королевского семейства, не народные толпы, не тень принцессы Дианы, а самая таинственная, самая закрытая, самая непроницаемая фигура во всей этой истории - королева Елизавета Вторая. Дерзкая задумка - заглянуть не просто в частные владения, царские альковы, а в душу королевы.

Что восхищает. Об исполнительнице главной роли Хелен Миррен можно говорить до бесконечности. Можно отмечать ее мужественность, поскольку не так легко принимать решение играть человека, который служит сегодня символом нации. Можно наслаждаться ее искусством перевоплощения. Здесь самое потрясающее то, что актриса добивается не физического сходства, а харизматического. Дело не только в правильном выражении лица, в перенятой пластике. Величие не купишь, если его нет от природы. В исторической героине Хелен Миррен нет ничего от статуи и пародии. По признанию актрисы, наибольшая сложность исполнения не в том, чтобы *сыграть* королеву, а в *недоигранности* роли: *«Овладев ее походкой, речью и жестами, я просто сбавила тон и не доработала роль до конца»*. По этой причине Миррен переигрывает всех прочих исполнителей, которые допускают в своей игре толику шаржированности. Что тоже неслучайно - Елизавета в картине действительно возвышается надо всеми. Даже идя на мучительный для себя компромисс, уступая настоятельным просьбам энергичного премьер-министра, она, а не Блэр в глазах зрителей остается хозяйкой положения.

Как снято. Несмотря на то, что диалогам в «Королеве» отводится существенная роль, это не «кино говорящих голов». Потрясающее умение Фрирза работать с хроникой приводит к фантастическим результатам, когда инсценированное трудно отличить от документальных кадров. К подобным приемам режиссер прибегает в сценах чистого действия. Например, при воссоздании рокового преследования принцессы Дианы в парижском туннеле. Короткий эпизод, прямо таки монтажный клип, мельтешением кадров заставляет публику принять его за действительность и поверить - в смерти «народной принцессы» повинны папарацци.

Что интересно. Ни Хелен Миррен, ни Стивен Фрирз не замечены в симпатиях к монаршему дому. Разделяя левые взгляды, они, тем не менее, не стали «отыгрываться» на ситуации. Фильм не обеляет и не очерняет королеву. Он держит вежливую дистанцию, пытаясь разобраться в мотивах поступков и чувствах венценосной особы в сложных для нее обстоятельствах.

Где посмотреть. С 19 марта в кинотеатре «Пионер».

Главные темы номера

ИП ВЫХОДЯТ НА ФОНДОВЫЙ РЫНОК


Дмитрий Брушко

Председатель координационного совета ИП Минска Александр Макаев предложил создать Фонд поддержки демократических реформ в Беларуси. Новый фонд должен стать коммерческим предприятием с уставным фондом в несколько десятков миллионов долларов. Акции ФПДР номиналом от $10 должны быть размещены на ведущих мировых биржах, считает активист. В письме сообщается, что *«люди, которые вкладывают средства в ФПДР, должны получать дивиденды, привлекательные для любого коммерческого предприятия. При торжестве демократии в Беларуси расходы ФПДР будут покрыты конфискацией собственности номенклатуры, участвовавшей в подавлении прав граждан...»*. Дивиденды ожидаются солидные: *«Если диктаторский режим в Беларуси падет через год, дивиденды составят 150%, через два - 120% и т.д.»*.

Стр. 21

ОБЛАВА НА «АБЛАВУ»

Писателей-оппозиционеров *«минимизируют»*


Дмитрий Брушко
Георгий МАРЧУК


Photo.ByMedia.net
Владимир ОРЛОВ

Из школьной программы по белорусской литературе *могут исчезнуть* произведения Светланы Алексиевич, Сергея Законникова, Ольги Ипатовой, Владимира Орлова, Михася Скоблы, Витовта Чаропки и *«иных оппозиционно настроенных писателей «средней руки»*. На прошлой неделе отечественные интернет-ресурсы распространили документ с рекомендациями госидеологов *«минимизировать»* использование сочинений некоторых авторов в школьных учебниках. В частности, предлагается *«везде, где использование произведений Н.Гилевича, Р.Бородулина, Г.Буравкина и других не вызвано крайней необходимостью характеристики их творчества как представителей литературы второй половины XX в., заменить их произведения на сочинения других писателей и поэтов»*. Следует исключить из списков литературы произведения *«националистического, политизированного характера»*.

Стр. 22-23

БЛАТТЕР НЕ ПО БЛАТУ

Президент ФИФА заручился белорусской поддержкой

Заботясь о плотном рабочем графике самого футбольного человека планеты, его самолету разрешили посадку в аэропорту «Минск-1». А тележурналисты, то ли беспокоясь, что почетный гость тут же улетит обратно, то ли желая передать топ-новость в ближайший эфир, брали у него интервью прямо на взлетной полосе. Ничего удивительного в этом нет, ведь его прилет изначально анонсировали как самое важное спортивное событие марта. Тем более величие гостя выходило за рамки белорусских реалий. В минувшую пятницу столицу с официальным визитом посетил не председатель какой-нибудь федерации, которых в стране и так в избытке, а настоящий президент. Президент ФИФА швейцарец Йозеф Блаттер.


Дмитрий Брушко

Стр. 26

Хроника недели



Расплата за зарплату

Если бы в рекламных роликах *«заплатил налоги - и спи спокойно»* закадровый текст изменили на *«заплатил зарплату»*, ничего бы, в сущности, не поменялось, но народу было бы гораздо приятнее: хоть кто-то думает о горемыках, которым задерживают их кровные, их трудовые. Они ведь не знают, как об их интересах радеют в госинспекции труда Минтруда, проведшей в январе-феврале 2222 проверки соблюдения нанимателями сроков выплаты зарплаты.

Как сообщил в интервью БелТА директор департамента госинспекции труда Минтруда и соцзащиты Анатолий Садовничий, в результате проверок нарушения законодательства о труде выявлены в 299 организациях. К 166 нанимателям применены штрафные санкции на общую сумму Br105,6 млн. Вынесены постановления о привлечении 140 руководителей и других должностных лиц организаций к административной ответственности в виде штрафа на сумму Br9,4 млн.

Проверки соблюдения минимальных гарантий размеров оплаты труда будут проводиться и впредь. И не только в госучреждениях, но также в организациях негосударственной формы собственности. В январе-феврале проведено 1842 такие проверки. К 9 нанимателям применены штрафные санкции на сумму Br9 млн.



Минторг думает о вас

В Беларуси будут внесены изменения и дополнения в закон о защите прав потребителей. Как сообщила на прошлой неделе начальник управления защиты прав потребителей и контроля за рекламой Минторга Ирина Барышникова, министерство планирует ввести ответственность импортеров, официальных представителей и дилеров за качество поставляемых товаров иностранного производства, что, по ее словам, поможет уравнять права потребителей, приобретающих отечественный и иностранный товар.

Также готовящийся законопроект предусматривает соблюдение требований национальных стандартов о гарантийных обязательствах, распространяющихся на зарубежные товары. Чтобы в случае чего можно было обратиться к каким-нибудь буржуинам и рассказать, что вы думаете по поводу их непригорающей сковородки. Главное, чтобы гарантия на нее не оказалась, как в старом анекдоте, *«пожизненной»*: *«Как товар сдох, так ее и нет»*.



Отмыльная опера и балет

Загадка: как заработать большие деньги на «мыльной опере», ни разу не показав ее в эфире? Не знаете? А комитет Госконтроля уже в курсе: огромные деньги, как заявил на заседании президиума Совмина председатель КГК Зенон Ломать, могли кануть в никуда при реконструкции Театра оперы и балета Беларуси. По его словам, *«только вмешательство Госконтроля позволило сэкономить 260 тыс. евро на тендере по закупке сценического оборудования»*. *«На одних только дверях*, - продолжил глава КГК, - *отмыто 300 тыс. евро»*.

В тендере на закупку дверей для театра оперы и балета, как оказалось, победила *«подставная»*, по словам Ломатя, фирма, не занимающаяся их производством. В результате *«Br2 млрд. рублей за двери перечислены по предоплате, а до дверей, ох, как далеко»*, - заявил Ломать, заметив, что эти средства фирма сразу же перевела в банк на депозитный счет.

© БЕЛГАЗЕТА
Рег. свидетельство N317 выдано 28 июля 2006 года
Учредитель и издатель: ООО «БелГазета»

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР: ИГОРЬ ВЫСОЦКИЙ

Заместители гл. редактора: Виктор МАРТИНОВИЧ, Константин МИХЕЕВ
Ответственный секретарь: Ирина РАБЕЦКАЯ
Начальник отдела рекламы: Ирина ЧИСТАЯ, тел./факс (017) 200-40-50, e-mail:reklama@bg.org.by
Служба распространения: Виктор БОНДАРЕНКО, тел. 650-69-76

Редакция может публиковать материалы, отражающие только мнение их авторов, в порядке обсуждения. Перепечатка - только со ссылкой на «БелГазету». Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений. Редакция информирует авторов, что материалы, опубликованные в «БелГазете», могут быть также размещены в Интернете

Адрес: 220004, Беларусь, Минск, ул. Кальварийская, 17, к. 616 А. Тел.(017) 200-40-50, 203-33-73, 203-26-40, 206-44-62. E-mail:bg@bg.org.by; editor@bg.org.by. Internet:http://www.belgazeta.by

Отпечатано в типографии «Плутос-Маркет» (Минск, ул.Кульман, 1). Тираж 21760 экз. Цена договорная. **Подписано в печать:** 17.03.07, 21.25. Выходит 1 раз в неделю, в понедельник. Объем - 8 п.л. Заказ 223